

KULJETUSKUSTANNUSTEN VERTAILU SAKSAN TUONTITOIMITUKSISSA

Case: Liukkosen Pultti Oy

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden ala
Liiketalouden logistiikan koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Kevät 2011
Jenni Juntunen

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketoiminnan logistiikan koulutusohjelma

JUNTUNEN, JENNI:

Kuljetuskustannusten vertailu Saksan
tuontitoimituksissa
Case: Liukkosen Pultti Oy

Liiketoiminnan logistiikan opinnäytetyö, 45 sivua, 1 liitesivu

Kevät 2011

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö käsittelee kuljetuskustannusten vertailua Saksan tuontitoimituksissa. Työn tarkoituksena on löytää Liukkosen Pultti Oy:lle edullinen huolitsija Saksasta tuotaviin erikokoisiin toimituksiin.

Työn teoreettisessa viitekehyksessä käsitellään Saksan tuontiin liittyviä asioita, kuten yhteisökauppaa, yhteisökuljetuksia ja niiden kustannuksia sekä huolintaliikkeiden toimintaa logistiikkapalveluiden tarjoajana.

Opinnäytetyön empiirinen osuus koostuu case-yritykselle tehdystä tutkimuksesta. Tutkimus suoritettiin alkuvuodesta 2011. Sen kohteeksi valittiin seitsemän Saksasta Suomeen toimivaa huolitsijaa, joista suurin osa oli case-yritykselle tuttuja. Heille lähetettiin tarjouspyyntö erikokoisten Saksasta Suomeen tuotavien toimitusten kuljetuspalveluista. Vastauksena saatujen tarjousten pohjalta tehtiin kuljetuskustannuslaskelmia, joita vertailtiin. Apuna vertailussa käytettiin Excel-
taulukkolaskentaohjelmaa.

Tutkimuksen tuloksena suositellaan yritystä keskittämään tuontitoimitukset huolitsija F:lle, koska se oli kokonaisuudessaan edullisin ja toimitusajoiltaan nopeimpien joukossa. Myös huolitsija E pärjasi vertailussa hyvin ja jos yrityksellä on tarvetta pikalentorahdille, oli E nopein.

Pikarahtikuljetuksien osalta suositellaan käyttämään harkintaa kuljetusmuotoa valittaessa. Lentopikarahtina tuodun tavaran kustannukset ovat niin suuret, että sitä kannattaa käyttää vain erittäin arvokkaissa ja nopeasti tarvittavissa toimituksissa. Jos yrityksen tarve käyttää lentopikarahtikuljetuksia kasvaa, suositellaan tekemään uusi tarjouspyyntökierros pikarahtipalveluja tarjoavien huolitsijoiden kesken.

Avainsanat: tuontitoimitus, yhteisökuljetus, kuljetuskustannukset, Liukkosen Pultti Oy

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Logistics

JUNTUNEN, JENNI:

Comparison of Transportation Costs in
Import Deliveries from Germany
Case: Liukkosen Pultti Oy

Bachelor's Thesis in Business Logistics, 45 pages, 1 appendix

Spring 2011

ABSTRACT

This thesis deals with comparison of transportation costs in import deliveries from Germany. The purpose of this study is to find an inexpensive freight forwarder for Liukkosen Pultti Oy's import deliveries of various sizes from Germany.

The theoretical basis of this thesis deals with some main things about import from Germany, such as Community trade, Community transport and its costs and activities of freight forwarders as logistical service providers.

The empirical part consists of the study conducted for the case company. The study was conducted in early 2011. Seven freight forwarders were chosen to be the objects of the study. Some of them were already known in the case company. A request for a quotation concerning transportation of various sizes deliveries from Germany to Finland were sent to the freight forwarders. The calculations of transport costs were made based on the quotations. Comparisons were then made with Excel spreadsheet.

As a result of this study, the import deliveries are recommended to be centralized to the freight forwarder F, because it was the most inexpensive and the fastest. Freight forwarder E did also well and if the case company needs air express delivery, forwarder E was fastest in that.

A recommendation is to consider carefully when making a decision on the mode of transportation in express deliveries. Air express delivery is very expensive. It is advisable to use it only with very valuable and urgent deliveries. If the case company needs more air express deliveries in future, it is recommended that it would request new quotations from express delivery providers.

Key words: import delivery, Community trade, transportation costs, Liukkosen Pultti Oy

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset	2
1.2	Tutkimusmenetelmät	4
1.3	Opinnäytetyön rakenne	4
2	LOGISTIKKAPALVELUT	6
2.1	Logistiikkapalveluiden kehitys	7
2.2	Logistiikkapalveluiden ostaminen	9
2.3	Huolinta	10
2.4	Huolintasopimukset	11
2.5	Huolintaliike osana palvelutason parantamista	12
3	YHTEISÖKAUPPA ELI SISÄKAUPPA	15
3.1	Tavaroiden vapaa liikkuminen	15
3.2	Arvonlisäverojärjestelmä	16
3.3	Yhteisömyynti ja yhteisöhankinta	17
3.4	Tilastointi	18
4	YHTEISÖKULJETUKSET	19
4.1	Kuljetusmuodot	20
4.2	Kuljetuskustannukset	25
4.2.1	Rahditusperusteet	26
4.2.2	Hintalisät	27
4.3	Incoterms 2000 -toimituslausekkeet	27
4.3.1	Toimituslausekkeen sopivuus kuljetusmuodoittain	28
4.3.2	Kustannusten jakautuminen	29
5	CASE: LIUKKOSEN PULTTI OY	32
5.1	Yritysesittely	32
5.2	Tutkimuksen toteutus	33
5.2.1	Tutkimuksen rajaaminen	34
5.2.2	Tutkimusaineiston hankinta	35
5.2.3	Tutkimusaineiston läpikäynti	35
5.3	Tutkimuksen tulokset	36
5.4	Johtopäätökset	38
6	YHTEENVETO	41

LÄHTEET

42

LIITTEET

46

1 JOHDANTO

Suomi on harvaan asuttu maa, jossa etäisyydet ovat pitkiä ja Euroopasta katsottuna Suomen maantieteellinen asema on ”saari” Euroopan koillislaidalla. Tämä vaikuttaa suurelta osin siihen, että suomalaisyritysten liikevaihdosta vuonna 2009 keskimäärin 11,9 %:a koostui logistiikkakustannuksista, jotka aiheutuvat pääosin kuljettamisesta ja varastoimisesta. (Hörkkö ym. 2010, 248; Logistiikkaselvitys 2010, 14.)

Liikenne- ja viestintäministeriön julkaisemasta vuoden 2010 logistiikkaselvityksestä käy ilmi, että kuljettamisesta aiheutuu yrityksille merkittäviä kustannuksia. Kuljetuskustannuksien osuus kaikista logistiikkakustannuksista vuonna 2009 oli noin 37 %:a, joka liikevaihdosta laskettuna tarkoittaa 3,8 %:a. (Logistiikkaselvitys 2010, 14–17.)

Kustannusten säästämiseksi yritykset keskittyvät yhä enemmän ydinosaamiseensa ja tämän seurauksena logistiikkapalvelut usein ulkoistetaan siihen erikoistuneille yrityksille. Logistiikkaa ei nähdä enää pelkkänä kustannuksia aiheuttavana toimintona, vaan siitä on muodostunut yhä tärkeämpi tekijä yrityksen asiakaspalvelulle, kannattavuudelle ja kilpailukyvyille. (Jalanka, Salmenkari & Winqvist 2003, 10; Logistiikkaselvitys 2010, 14.)

Ulkoiselle palveluntarjoajalle logistiikkapalvelut ovat ydintoimintaa, joten heillä on usein alan uusin ja kehittynein tekniikka ja tietotaito. Heillä on tarkoitukseen muovautuneet menetelmät, osaava henkilöstö ja ajanmukaiset laitteet. (Jalanka, Salmenkari & Winqvist 2003, 10; Koivisto & Ritvanen, 63.)

Toiseen maahan suuntautuviissa hankinnoissa yrityksellä itsellään ei välttämättä ole tietoa kaikista kuljetusmahdollisuuksista, -määräyksistä tai tuontiin liittyvistä muodollisuuksista. Tässä apuna on siihen erikoistunut alan ammattilainen eli huoltaja. (Hörkkö ym. 2010, 26.)

1.1 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset

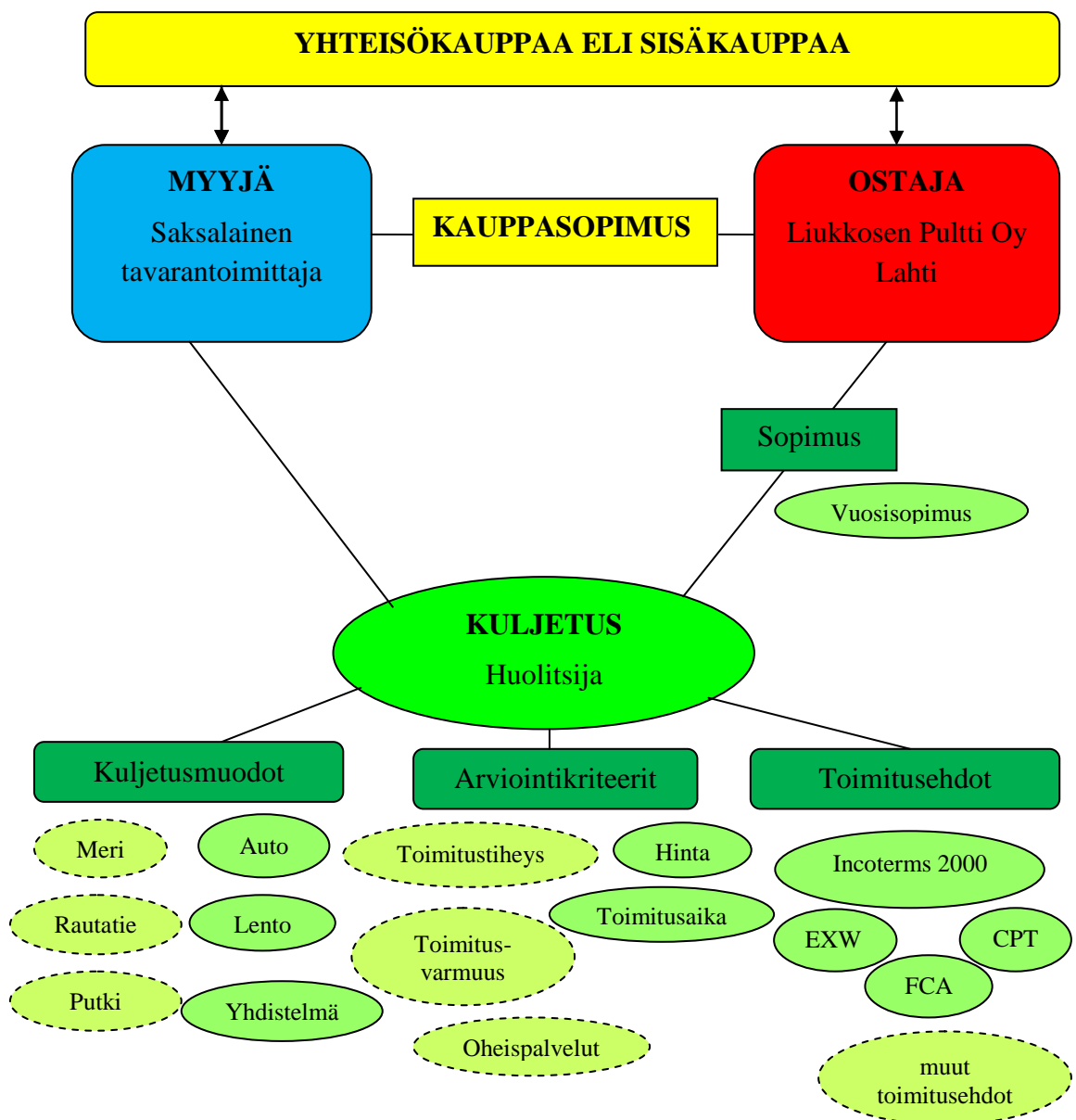
Tutkimuksen case-yritys, Liukkosen Pultti Oy, on lahtelainen työkalujen ja tarvikkeiden erikoisliike, jossa on alettu kiinnittää enemmän huomiota kasvaviin kuljetuskustannuksiin ja niiden osuuteen liikevaihdosta. Heillä ei ole ollut käytössä vakituista huolitsijaa, joten Saksan tuontitoimitusten kasvaessa ja muuttuessa yhä säännöllisemmiksi, on tarpeen luoda pysyvät suhteet yhteen tai pariin huolitsijaan.

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää huolitsijoiden kuljetuskustannuksia erikoisissa tuontitoimituksissa Saksasta Suomeen ja verrata niitä keskenään. Tutkimuksessa kiinnitetään huomiota hinnan lisäksi toimitusaikoihin. Tutkimuksen ulkopuolelle jätetään muut huolitsijoiden palvelun arviointikriteerit, kuten toimitustiheys, toimitusvarmuus ja oheispalvelut. Case-yritys tarvitsee vain kuljetuspalvelun Saksasta Suomeen, joten se toimittaa itse tarvittavat tilastotiedot tuonneista tullille. Saatujen tulosten pohjalta kartoitetaan case-yritykselle sopivimmat huolitsijat erikokoisissa toimituksissa. Tutkimusaihetta lähestytään yrityksen näkökulmasta.

Yrityksen pyynnöstä tutkimus rajattiin Saksan tuontitoimituksiin. Kuljetuksia tarkastellaan siis EU:n sisäisessä kaupassa. Tutkimuksen kohteeksi valittiin seitsemän huolitsijaa, jotka tarjoavat palveluita Saksan ja Suomen välillä. Osa huolitsijoista on case-yritykselle ennestään tuttuja ja osa heille täysin uusia.

Tutkimuksen rajoituksia ja rakennetta kuvaa kuvio 1. Tutkimuksessa tuontitoimituksen osapuolina ovat ostaja eli Liukkosen Pultti Oy sekä myyjä eli saksalainen tavarantoimittaja, joita yhdistää kauppasopimus. Kuljetuksia tarvitaan tuontitoimituksen saamiseksi myyjältä asiakkaalle ja siihen tarvitaan huolitsijaa. Pitempiaikaista yhteistyökumppania etsittäessä, suositeltavaa on tehdä vuosisopimus huolitsijan kanssa. Kuljetus on mahdollista toteuttaa monilla eri kuljetusmuodoilla, mutta tutkimuksessa tarkastellaan yrityksen käyttämiä kuljetusmuotoja, joita ovat maantie-, lento- ja yhdistelmäkuljetukset (esim. auto-laiva-auto). Tutkimuksen ulkopuolelle jätetään rautatie-, meri- ja putkikuljetukset, koska ne eivät ole käytössä case-yrityksessä.

Huolitsijoiden arvioinnissa kiinnitetään huomiota hintaan ja toimitusaikatauluihin ja arvioinnin ulkopuolelle jätetään muut kriteerit, kuten toimitustiheys, toimitusvarmuus ja oheispalvelut. Toimitusehdoilla määritellään kustannusten, vahingonvaaran ja toimintavelvollisuuden siirtymisestä myyjältä ostajalle. Case-yrityksessä on käytetty Incoterms 2000 -toimituslausekkeista kolmea eli EXW, FCA ja CPT, joten muut toimituslausekkeet on rajattu tutkimuksen ulkopuolelle. Vuoden 2011 alusta voimaan tulleet Incoterms 2010 -toimituslausekkeet eivät ole vielä case-yrityksen käytössä, joten sen vuoksi on käytetty heille tutumpia Incoterms 2000 -toimituslausekkeita.



Kuvio 1. Tutkimuksen rajaukset ja rakenne.

1.2 Tutkimusmenetelmät

Tutkimuksen teoriaosuus on koottu pääosin suomenkielisestä kirjallisuudesta ja elektronisesta aineistosta. Siinä käydään läpi yhteisökauppaa, yhteisökuljetuksia ja niiden kustannuksia sekä huolintaliikkeiden toimintaa logistiikkapalveluiden tarjoajana. Yhteisökuljetuksista ja huolinnasta löytyy paljon kirjallisuutta suomen kielellä. Logistiikan teokset ovat pääasiassa melko uusia. Jotkut perusasiat eivät ole vuosien varrella muuttuneet, joten tutkimuksessa on käytetty myös vanhempaa aineistoa.

Työn empiirinen osuus koostuu Liukkosen Pultti Oy:lle alkuvuodesta 2011 tehdystä tutkimuksesta. Tutkimusmenetelmänä on käytetty kvalitatiivisella tutkimuksella täydennettyä kvantitatiivista tapaustutkimusta. Kvalitatiivinen tarkoittaa laadullista ja kvantitatiivinen määrällistä tutkimusta. Tapaustutkimuksella saadaan yksityiskohtaista, intensiivistä tietoa yksittäisestä tapauksesta tai pienestä joukosta toisiinsa suhteessa olevia tapauksia ja aineisto kerätään muun muassa havainnoin, haastatteluin ja dokumentteja tutkien. (Hirsijärvi, Remes & Sajavaara 2002, 123).

Tutkimusaineisto on koottu huolintaliikkeisiin helmikuussa 2011 lähetettyihin tarjouspyyntöihin saaduista vastauksista ja sitä on täydennetty huolitsijoiden edustajien ja case-yrityksen hallintojohtajan ja myyntipäällikön haastatteluilla. Tutkimusaineiston käsittelyssä on käytetty apuna Excel-taulukkolaskentaohjelmaa.

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Tämä opinnäytetyö koostuu teoriaosuudesta ja empiirisestä case-osuudesta. Teoriaosuuden tarkoituksena on luoda pohja case-osuudessa käsiteltävälle tutkimukselle. Rakenteeltaan työ jakautuu kuuteen lukuun, joista neljä ensimmäistä: johdanto, logistiikkapalvelut, yhteisökauppa ja yhteisökuljetukset käsittelee aihetta teorian kannalta ja kaksi viimeistä itse case-tutkimusta.

Johdannossa luodaan yleiskuva suomalaisten yritysten logistiikkakustannuksista ja logistiikkapalveluiden ulkoistamisesta. Sen lisäksi johdannossa kuvataan tutkimuksen tavoitteet, rajaukset ja käytetyt tutkimusmenetelmät.

Toisessa luvussa kerrotaan tarkemmin logistiikkapalveluista ja niiden ostamisesta. Lisäksi tarkastellaan huolintaa ja siihen liittyviä sopimuksia sekä palvelutason parantamista huolinnan avulla.

Kolmannessa luvussa tarkastellaan yhteisökauppaa ja siihen liittyviä asioita, kuten tavarantoimittajan vapaata liikkumista, arvonlisäverotusta ja sisäkaupan tilastointia.

Neljännessä luvussa käsitellään yhteisökuljetuksia, joihin liittyy kuljetusmuodot, kuljetuskustannukset ja toimituslausekkeet.

Opinnäytetyön empiirinen osuus alkaa viidennessä luvussa. Siinä esitellään aluksi case-yritys ja sen jälkeen käydään tarkemmin läpi itse tutkimusta, sen tavoitteita, toteutumista ja johtopäätöksiä.

Viimeisessä eli kuudennessa luvussa on tutkimuksen yhteenveto.

2 LOGISTIIKKAPALVELUT

Logistiikka voidaan määritellä materiaalivirran ja informaatiovirran hallinnaksi, jonka tavoitteena on tuottaa asiakkaan haluama palvelutaso mahdollisimman alhaisin kustannuksin (Hörkkö ym. 2010, 52). Yksinkertaisimmillaan logistiikka voidaan määritellä tuotteen tai palvelun, tiedon ja rahan hallintana organisaatiossa asiakastarpeiden tyydyttämiseksi. Yritykset keskittyvät yhä enemmän ydinosaimiseensa ja ulkoistavat logistiikkatoimintojaan niiden tuottamiseen erikoistuneille yrityksille kustannusten alentamiseksi. (Koivisto & Ritvanen 2007, 9;62.)

Logistisia palveluita ovat muun muassa

- kuljetuspalvelut
- varastointi
- huolinta
- tietoliikenne- ja tiedonvälityspalvelut
- lisäarvopalvelut.

(Karrus 2001, 261–264.)

Kuljetuspalvelut

Yksinkertaisimmillaan kuljetuspalvelu on pelkästään kuljetuskapasiteetin tarjoamista. Monimutkaisimmillaan siihen voi liittyä koko lähtölogistiikka eli varastointi, tilausten käsittely, lähetysten seuranta, laskutus ja toiminnan ohjaus. Kuljetuspalveluita voidaan hankkia satunnaisiin tarpeisiin tai, kuten nykyisin on hyvin yleistä, jatkuvaa kuljetustarvetta varten. (Karrus 2001, 261; Jalanka, Salmenkari & Winqvist 2003, 9.)

Varastointi

Yleiset varastot on suunniteltu valmistajien, jakelijoiden ja asiakkaiden tarpeisiin ja niissä voidaan säilyttää lähes mitä tahansa tuotetta. Varastohotelleissa voidaan pienimmillään varata säilytystilaa hyllypaikka kerrallaan. Niissä voidaan myös tehdä tuotannollisia toimenpiteitä, kuten esimerkiksi pakkausten purku pienemmiksi. (Mäntynen, Rantala & Reinikainen 1997, 84; Karrus 2001, 263.)

Huolinta

Huolinta on yhdistetty palvelu, jossa erä otetaan kuljetettavaksi maa-, meri- tai ilmaitse ja huolitsija hoitaa kaikki siihen liittyvät toimenpiteet. (Karrus 2001, 263.) Huolintaa käydään läpi lisää tarkemmin tämän luvun loppupuolella.

Tietoliikenne- ja tiedonvälityspalvelut

Tietoliikenne- ja tiedonvälityspalveluita ovat esimerkiksi sähköiset tilaus- ja tilausten seurantapalvelut, sähköinen laskutus, toimitusketjun ennustaminen ja suunnittelu sekä varaston ja kuljetusten hallinta. (Koskinen, Mäntynen & Pastinen 2003, 144; Jalanka, Salmenkari & Winqvist 2003, 10.)

Lisäarvopalvelut

Logistisilla lisäarvopalveluilla tarkoitetaan peruslogistiikan (kuljetus, varastointi, huolinta) ulkopuolelle laajenneita toimintoja. Lisäarvopalveluita ovat esimerkiksi pakkaaminen, kevyt valmistus ja kokoonpano, esikeräily ja tuotteen viimeistely tilauksen perusteella. (Karrus 2001, 264; Jalanka, Salmenkari & Winqvist 2003, 10.)

Vuoden 2010 Logistiikkaselvityksen (2010, 110) mukaan Suomessa yleisimmin ulkoistettuja logistiikkatoimintoja ovat kuljetukset, niihin liittyvä paluulogistiikka sekä omana erityisalueenaan huolinta.

2.1 Logistiikkapalveluiden kehitys

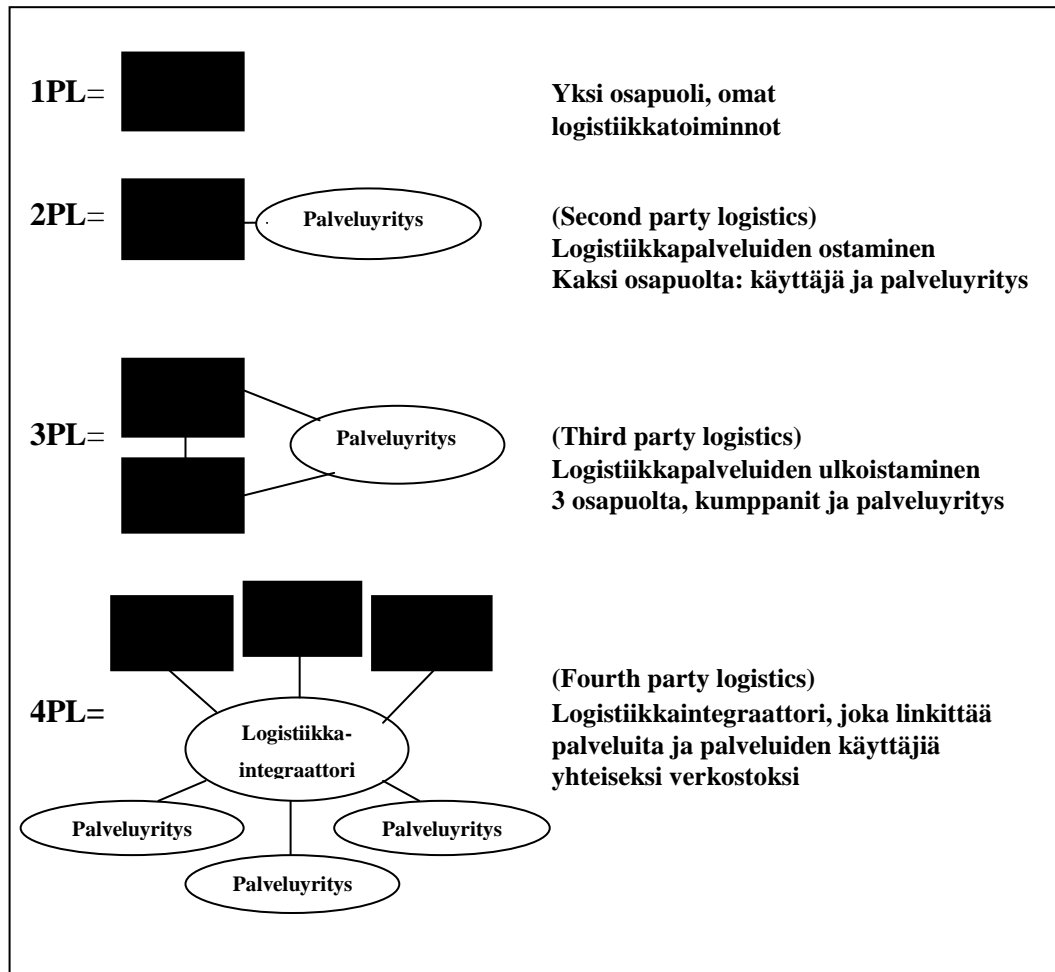
Logistiikkapalvelut voidaan jakaa organisaatorakenteen ja yhteistyösuhteiden määrän perusteella neljään ryhmään. Yrityksen hoitaessa itse tavaroiden kuljetuksen omalla kalustollaan, puhutaan ensimmäisen osapuolen logistiikasta (1PL First Party Logistics). Kun yritys ulkoistaa yksittäisen logistiikkapalvelun, esim. varastoinnin tai kuljetukset, on kyseessä toisen osapuolen logistiikka (2PL Second Party Logistics). (Koivisto & Ritvanen 2007, 62.)

Kolmannen osapuolen logistiikalla (3PL Third Party Logistics) tarkoitetaan kokonaispalvelua tarjoavaa yritystä, joka hallinnoi ja tuottaa asiakkaiden logistisia palveluita ja toimii välikätenä tuotannon ja tavaran vastaanottajan välillä, omistamatta tuotetta missään vaiheessa. 3PL-yritykset tarjoavat kokonaisvaltaisia logistiikkaratkaisuja eli huolintaa, terminaalitoimintoja ja jakelua. Ne voivat tulla usein halvemmaksi kuin oma toiminta, koska logistiikkapalvelut ovat heidän ydinosaamistaan ja toiminta on yleensä kustannustehokasta. (Koivisto & Ritvanen 2007, 62-64.)

Neljännän osapuolen logistiikassa (4PL Fourth Party Logistics) toimitaan korkeimmalla yhteistyön tasolla. Siinä yritykset liittävät asiakkaan tarpeiden perusteella sopivimmat palveluntarjoajat yhteen asiakkaan tarpeiden toteuttamiseksi. Tällaisista yrityksistä käytetään myös nimitystä logistiikkaintegraattorit. Osapuolet ovat toisilleen partnereita, sopimukset laaditaan yleensä laajoiksi ja pitkäaikaisiksi ja usein myös osapuolten tietojärjestelmät yhdistetään. (Koivisto & Ritvanen 2007, 62-64.)

Kuviossa 2 havainnollistetaan edellä esitetyt logistiikan ulkoistamisen toimintamallit ja niiden kehitys. Ensiksi on 1PL, jossa on vain yksi osapuoli eli yritys hoitaa omat logistiikkatoimintonsa. Aiemmin oli tyypillistä, että yritys omisti kuljetuskalustonsa ja varastonsa sekä huolehti kuljetuksista asiakkaille. Pikkuhiljaa 1970-luvulla ulkoistaminen käynnistyi yksittäisten palveluiden ostamisella. Tätä kuvaa kuviossa 2PL, jossa on jo kaksi osapuolta eli yritys ostaa palveluyritykseltä yhden logistiikkapalvelun, esimerkiksi kuljetukset tai varastoinnin. (Koskinen, Mäntynen, Pastinen 2003, 131–132.)

Seuraavassa vaiheessa yritykset alkoivat keskittää logistiikkapalveluita muutamille palveluntarjoajille. Tätä kuvaa kuviossa 3PL, jossa on kolme osapuolta eli yritys keskittää logistiikkapalvelunsa muutamalle valitulle logistiikkapalveluiden tarjoajalle. Yksittäisten palveluiden ulkoistamisen lisääntyminen on aiheuttanut yrityksille ongelmia hallita ulkoistettuja toimintoja. Tähän tarkoitukseen on kehittynyt logistiikkaintegraattori, jota kuviossa kuvaa 4PL. Sen tehtävänä on linkittää yksittäisiä palveluja ja niiden käyttäjiä yhtenäiseksi verkostoksi. (Koskinen, Mäntynen, Pastinen 2003, 132.)



Kuvio 2. Yhteenveto logistiikan ulkoistamisen toimintamalleista (Koskinen, Mäntynen, Pastinen 2003, 133).

2.2 Logistiikkapalveluiden ostaminen

Logistiikkapalveluita ostaessa, tulee miettiä palveluntarjoajien arviointikriteerejä. Jos kiinnittää pääasiassa huomiota vain hintaan, voivat suhteet logistiikkakumppaneiden kanssa olla lyhytaikaisia, kun toimittajaa vaihdetaan helposti edullisemman tarjouksen perusteella. On kannattavampaa muodostaa muutamia pitempiaikaisia ja syviä suhteita logistiikkapalvelujen tarjoajiin. (Koskinen, Mäntynen & Pastinen 2003, 144.)

Logistiikkapalveluiden tarjoajien vertailu on vaikeaa, koska eri toimijoiden palvelukonseptit voivat erota paljonkin toisistaan. Muun muassa hinnoittelukäytännöt, kuljetuksiin sisältyvien palveluiden tarjonta, kuljetuspalveluissa vaadittavat dokumentoinnit ja tietojärjestelmävalmiudet poikkeavat eri toimijoilla paljon toisistaan.

taan. Palvelutarjonnan kirjavuus ja erilaiset hinnoittelukäytännöt ovat osa logistiikkayritysten kilpailukeinoja. Ei ole logistiikkayritysten edun mukaista mahdollistaa suoraa vertailua, vaan toimijat pyrkivät erottumaan joukosta erilaisilla palvelukokonaisuuksilla, lisäarvopalveluilla ja tietoteknisten sovellusten tarjonnalla. Asiakkaan vastuulle siis jää, miten palveluntarjoajia arvioidaan. (Koskinen, Mäntynen & Pastinen 2003, 145.)

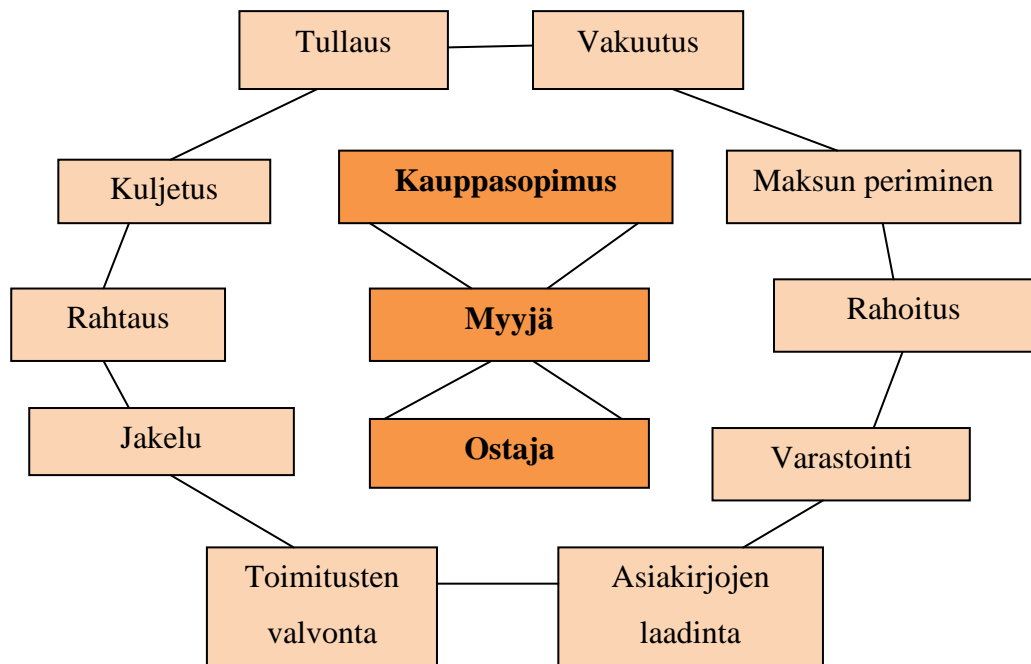
2.3 Huolinta

Jo 1800-luvulla alkanut kuljetusvälineiden ja liikenneyhteyksien nopea kehitys laajensi maailmakauppaa niin paljon, ettei itse kauppiaalla ollut mahdollisuutta olla selvillä eri kuljetusmahdollisuuksista, -määräyksistä eikä tuontiin ja vientiin liittyvistä eri maiden muodollisuuksista ja veroista. Tähän tarvittiinkin näihin asioihin perehtynyttä ammattilaista, joten huolitsijan ammatti sai alkunsa. (Hörkkö ym. 2010, 26.)

Huolinta on yhdistettyä palvelua, jossa tavaraerä otetaan kuljetettavaksi ja siirrettäväksi maa-, meri- tai ilmateitse. Huolitsija hoitaa kaikki tavaraerän siirtämiseen tarvittavat toimenpiteet, paperityöt mukaan lukien. (Karrus 2001, 263.) Huolitsijan käsite on määritelty lainsäädännöllisesti vain harvoissa maissa, Suomen lainsakaan siitä ei ole mainintaa. Tästä syntyikin tarve määritellä alalle yhteiset pelisäännöt, jonka vuoksi tehtiin Pohjoismaisen Speditööriliiton yleiset määräykset (PSYM). Niissä on määritelty huolitsijan tehtävät ja niiden suorittaminen, huolitsijan ja toimeksiantajan vastuuta koskevat määräykset, erimielisyyksien ratkaiseminen ja kulujen korvaaminen. PSYMin mukaan huolitsijan tehtävät ovat tavaran kuljetus, varastointi ja muut niihin liittyvät tehtävät, kuten nouto, lastaus, kuljetuskapasiteetin varaus ja osto, tullaus, purkaminen, luovutus, edelleen toimittaminen, laskutus eri osapuolille, erilaisten tilastojen kerääminen ja mahdolliset asiamies-arvonlisäverotoimenpiteet. (Hörkkö ym. 2010, 26; Hokkanen & Karhunen 2007, 195.)

Huolinnassa on monia toisistaan poikkeavia osatekijöitä, joita kuvataan kuviossa 3. Niiden tunteminen on huolintatoiminnan perusedellytys. Huolitsija tekee toimeksiantajansa kanssa sopimuksen huolintatehtävästä, joka käsittää yleensä myy-

jä- ja ostajamaiden tulliselvitykset, kyseisten maiden sisäiset huolinta- ja kuljetusjärjestelyt sekä maiden välisen pääkuljetuksen. Huolitsija järjestää kuljetuspalvelut, huolehtii tullauksesta, tavarankäsittelystä ja vakuutuksista. Lisäksi huolitsija laatii tai avustaa toimeksiantajaansa ulkomaankaupassa tarvittavien asiakirjojen ja dokumenttien laadinnassa. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen 2004, 135–137.)



Kuvio 3. Huolinnan osatekijät (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen 2004, 135.)

2.4 Huolintasopimukset

Huolintasopimuksella määritellään tavarantoimittajan ja huolitsijan välinen suhde. Sopimus voi käsittää tullauksen tai muun toimeksiantoon liittyvän asiakirjojen hoitamisen, vakuutuksen ottamisen, kuljetuksen suorittamisen sekä mahdollisen varastoinnin ja jakelun. (Hokkanen & Karhunen 2007, 196.)

Toimeksiantajan on tehtävä huolintaliikkeelle tarjouspyyntö, jossa tulee olla to-
tuudenmukaiset tiedot kuljetettavasta tavarasta, sen erityisominaisuuksista ja mää-
rystä, lähetysten koosta, pakkauksesta, toimitus- ja kuljetusehdosta, maksuehdos-
ta ja toimitusajankohdasta. Huolintaliikkeiden liitto suosittelee useita kertoja
vuodessa lähettäviä asiakkaita tekemään huolitsijan kanssa vuosisopimuksen. Sii-

nä sovitaan huolinta- ja kuljetushinnoista sekä kuljetus- ja käsittelymääristä. Se yksinkertaistaa toimeksiantoa, koska toimeksiantaja voi jättää huolitsijalle pysyvät toimintaohjeet. Pitemmässä yhteistyössä osapuolet oppivat tuntemaan toisensa paremmin ja toiminta tehostuu. Vuosisopimustapauksissa tarjouspyynnössä tulisi mainita koko kauden määrät, kuinka usein lähetyksiä on ja mitkä ovat kohde- ja lähtöpaikkakunnat. (Hokkanen & Karhunen 2007, 196; Hörkkö ym. 2010, 29.)

Huolintaliikkeelle tulee antaa riittävästi aikaa tarjouksen laatimiseen. Huolintasopimus syntyy, kun huolintaliike vastaanottaa asiakkaalta toimeksiannon. Sopimuksella huolitsija sitoutuu suorittamaan sille annetut tehtävät ja tekemään tarvittavat sopimukset kolmannen osapuolen kanssa omissa nimissään toimeksiantajan laskuun. (Hörkkö ym. 2010, 29; Hokkanen & Karhunen 2007, 196.)

2.5 Huolintaliike osana palvelutason parantamista

Huolintaliikkeen tavoitteena on tuottaa toimeksiantajan haluama palvelutaso mahdollisimman alhaisilla kustannuksilla. Haluttu palvelutaso määritellään ostajan ja myyjän välisellä sopimuksella. Palvelutaso voi sisältää kuljetusten täsmällisyyden, kuljetusnopeuden, tavarankorkean määrän ja laadun lisäksi tiedon toimitustilasta, informaation kulusta ja tavarankorkeasta pakkaamisesta kuljetusvaurioiden estämiseksi. Myyjän ja ostajan väliseen palvelutasoon sen sijaan liittyy monia asioita, joihin huolintaliike ei voi toiminnallaan vaikuttaa, kuten tavarankorkean vastaanotto, ostettua tuotetta tai myyjän laskutuksen oikeellisuus. (Hörkkö ym. 2010, 52–53.)

Huolintaliike voi toiminnallaan vaikuttaa seuraaviin palvelutasoon liittyviin tekijöihin:

- toimitusvarmuus
- toimitustilasta
- toimituksen nopeus
- tavarankorkean määrän ja laadun säilyminen alkuperäisenä
- lähetystä seuraavan informaation riittävyys
- erilaiset oheispalvelut.

(Hörkkö ym. 2010, 53.)

Toimitusvarmuus

Lähetysten toimittamiseen myyjältä ostajalle tarvitaan liikennöitsijöitä, varustamoja, ahtaajia, tullia, edustajia ja edustajan alihankkijoita. Toimintavarmuuden ylläpitämiseksi huolintaliikkeen tulee sitoa kaikki kuljetusketjun osapuolet mukaan yhteisen tavoitteen saavuttamiseen. Alihankinta- ja edustajasopimukset ovat tärkeässä roolissa, sillä sopimalla etukäteen toimitusvarmuuteen liittyvistä asioista, toimitusvarmuus paranee. Toimitusvarmuutta voidaan parantaa myös ehkäisemällä uhkatekijöitä ja varasuunnitelmilla, esimerkiksi vaihtoehtoisella kuljetustavalla tai reitillä. (Hörkkö ym. 2010, 54.)

Toimitustiheys

Toimitustiheyden merkitys palvelutekijänä on kasvanut viime vuosina. Yritykset haluavat pitää mahdollisimman pieniä varastoja ja sen myötä lähetyskoot ovat pienentyneet ja lähetystiheydet kasvaneet. Toimintavarmuuden tapaan myös toimitustiheydestä tulee huolehtia läpi koko kuljetusketjun. On varmistettava, että myös paikallinen edustaja pystyy hoitamaan tavaran jakelun mahdollisimman tiheästi. (Hörkkö ym. 2010, 54.)

Toimituksen nopeus

Toimituksen nopeus vaikuttaa oleellisesti palvelutasoon. Toimituksen nopeus on riippuvainen kuljetusmuodosta ja sen päättää rahdin maksaja. Huolintaliikkeet ovat tuotteistaneet erilaisia palvelukokonaisuuksia erikokoisille toimituksille antaakseen asiakkaille mahdollisuuden valita sopivamman kuljetusnopeuden lähetyksilleen. Erilaisia kuljetusnopeuksia voi olla samankin kuljetusmuodon sisällä, mutta silloin myös veloitus vaihtelee sovitun kuljetusajan mukaan. (Hörkkö ym. 2010, 54.)

Tavaran laadun ja määrän säilyminen alkuperäisenä

Tavaran laadun säilyminen alkuperäisenä lähettäjältä vastaanottajalle tarkoittaa tavaran perillemenoa vahingoittumattomana, likaantumattomana ja pilaantumattomana. Jotta tavaran määrä säilyy alkuperäisenä lähettäjältä vastaanottajalle, on lähetyksen siirryttävä kerralla, eikä mitään katoamisia saa tapahtua. Näiden tavoitteiden saavuttamiseksi tulee varmistua laadusta läpi koko kuljetusketjun. Avainasemassa tavaran määrän muuttumisessa ovat ne kuljetusketjun kohdat, joissa tavaraan kosketaan eli lähinnä terminaalit ja varastot. Jälleen tulee kiinnittää erityistä huomiota alihankinta- ja edustajasopimuksiin. (Hörkkö ym. 2010, 55.)

Lähetystä seuraavan informaation riittävyys

Nykyaikaisissa kuljetuksissa tiedonsiirto tavarasta vastaanottajalle tapahtuu usein organisaatioiden välisenä sähköisenä tiedonsiirtona. Tavaratieto luetaan joko tavaran kyljessä olevasta viivakoodista tai RFID-tunnisteesta ja sitä verrataan ennalta ilmoitettuihin määriin. (RFID on lyhennys sanoista Radio Frequency Identification eli radiotaajuinen etätunnistus ja RFID-tunniste on pieni sähkömagneettinen laite, joka voidaan sisällyttää tuotteeseen tai kiinnittää jälkikäteen tarralla.) Huolintaliikkeiden tulee informoida asiakkaitaan, että heidän tekemissä lastauslistoissa ja rahtikirjoissa olisi riittävästi tietoa kuljetettavasta tavarasta. Jos tiedot ovat puutteelliset, voi lähetyksissä tapahtua sekaannuksia ja toimitusaika viivästyä. (Hörkkö ym. 2010, 55; Karhunen, Pouri & Santala 2004, 392.)

Erilaiset oheispalvelut

Palvelutasoon voidaan vaikuttaa tarjoamalla erilaisia oheispalveluja, kuten esimerkiksi kauppalaskujen tulostaminen huolitsijan tietojärjestelmästä. (Hörkkö ym. 2010, 53.)

3 YHTEISÖKAUPPA ELI SISÄKAUPPA

Suomi on kuulunut vuodesta 1995 Euroopan unioniin (EU:n) eli yhteismarkkinoihin. Yhteisön jäsenmaita ovat Suomen lisäksi Alankomaat, Belgia, Bulgaria, Espanja, Irlanti, Iso-Britannia, Italia, Itävalta, Kreikka, Kypros, Latvia, Liettua, Luxemburg, Malta, Portugali, Puola, Ranska, Romania, Ruotsi, Saksa, Slovakia, Slovenia, Tanska, Tšekki, Unkari ja Viro. Jäsenmaiden muodostamaa maantieteellistä aluetta kutsutaan sisämarkkinoiksi. Se on kokonaisuutena maailman suurin markkina-alue. Jäsenmaiden välillä toteutetaan vapaan liikkuvuuden aatetta ja sen piiriin kuuluvat tavarat, kuljetukset, rahoituspalvelut, pääoma, informaatio- ja audiovisuaaliset palvelut sekä ihmisten liikkuminen. (Euroopan unionin portaali; Pehkonen 2000, 41.)

3.1 Tavaroiden vapaa liikkuminen

Tavaroiden liikkumisessa tullirajat ja rajaverotus on poistettu ja niiden lisäksi on yhtenäistetty tuotteita koskevia määräyksiä ja standardeja. Määrälliset rajoitukset jäsenvaltioiden välisessä viennissä ja tuonnissa on myös kielletty. Tullausmäärien perusteella Suomen ulkomaankaupasta 70 % tapahtuu EU:n jäsenmaiden kanssa, mikä on vähentänyt Suomen tuonti- ja vientitullausten lukumääriä huomattavasti. Edellytyksenä tavaroiden vapaalle liikkumiselle on fyysisten, teknisten ja verotuksellisten esteiden poistaminen. (Hörkkö ym. 2010, 78; Pehkonen 2000, 41.)

Fyysiset esteet

Tavaroiden vapaan liikkumisen fyysisenä esteenä ovat valtioiden rajoilla tehtävät tarkastukset. Sen vuoksi tavaraliikenteen rajakontrollista on luovuttu, mikä mahdollistaa tavarankuljetuksen jäsenmaasta toiseen ilman tullivalvontaa. Tämä koskee sekä EU:ssa valmistettuja että yhteisöön kolmansista maista tuotuja tavaroita. Kun tavara on kerran tulliselvitetty, voidaan se siirtää jäsenmaasta toiseen ilman tullivalvontaa. Kaikissa jäsenmaissa on yhdenmukaiset tuontia koskevat säännöt, joten kolmansista maista tuodut tavarat saavat saman kohtelun joka jäsenvaltiossa. (Pehkonen 2000, 41.)

Tekniset esteet

Tavaroiden teknisillä määräyksillä säädellään sitä, miten eri tuotteita saa valmistaa ja mitä vaatimuksia tavaroiden tulee täyttää. Määräykset ovat eri maissa erilaiset, joten yhdenmukaisilla määräyksillä edistetään tavaroiden vapaata liikkumista. Tavaroiden tekniset määräykset säädellään direktiiveillä eli yhteisön lainsäädäntöohjeilla, joilla veloitetaan jäsenvaltio säätämään lainsäädäntöään tietyssä määräajassa direktiivin mukaiseksi. Teknisten määräysten kohdalla säädetään ainoastaan olennaisista turvallisuusvaatimuksista. Jos jostain tavarasta ei ole yhtenäisiä teknisiä määräyksiä, tunnustetaan kansalliset määräykset eli yhdessä jäsenmaassa hyväksytty tuote on hyväksyttävä myyntiin kaikissa sisämarkkina-alueen valtioissa. Tavarantoimittajan vaatimusten mukaisuus osoitetaan tuotteeseen kiinnitettävällä CE-merkillä. Merkillä valmistaja vakuuttaa viranomaisille, että tuote on vaatimusten mukainen. (Pehkonen 2000, 40, 42–43.)

Verotukselliset esteet

Tavaroiden vapaan liikkumisen ja tullitarkastusten lopettamisen kannalta on olennaista, että jäsenmaiden välistä verotusta on yhtenäistetty. Arvonlisäverojärjestelmä on direktiivien perusteella jäsenmaissa yleensä samanlainen, joitain tulkintajärjestelyjä lukuun ottamatta. Verokanta vaihtelee maittain ja maiden sisällä voi tuotteilla ja palveluilla olla yleisestä verokannasta poikkeava verokanta. Yhteisökaupassa molempien osapuolten ollessa alv-rekisteröityjä yrityksiä, on myynti verotonta. (Pehkonen 2000, 41; Hörkkö ym. 2010, 88–89.)

3.2 Arvonlisäverojärjestelmä

Yhteisökaupassa käytetään arvonlisäverotunnusta (VAT-tunnusta), joka Suomessa perustuu Y-tunnukseen. Suomessa Y-tunnuksen omaava yritys ei ole kuitenkaan automaattisesti arvonlisäverorekisterissä, vaan rekisteröinti tehdään veroviranomaisten kanssa. Arvonlisäverotusta valvotaan yhteisössä atk-perusteisen tietojenvaihtojärjestelmän VIES (VAT information exchange system) avulla. Kaikkien yhteisömaiden arvonlisäverovelvollisten tiedot löytyvät järjestelmästä ja jokaisella

on oltava oma tunnus. Myyjän tulee pyytää ostajalta hänen alv-numeronsa ja merkittävä kauppalaskuun sekä ostajan että myyjän alv-numerot, jotta tavaran ja palvelun myynti jäsenmaiden välillä olisi verotonta. Myyjän on varmistettava ostajan alv-numeron oikeellisuus verohallinnosta. Tarkastuksen voi tehdä verohallinnon Internet-sivujen (www.vero.fi) kautta, josta löytyy etusivun oikeasta reunasta ”Oikopolut”-laatikosta ”VAT-numeroiden tarkastus” ja sieltä pääsee suoraan VIES-palvelun tarkistuspalvelimen sivuille. (Hörkkö ym. 2010, 88–89.)

3.3 Yhteisömyynti ja yhteisöhankinta

Suomen kuullessa Euroopan unioniin, kauppamme jakautuvat sisä- ja ulkokauppaan. Jäsenmaiden välinen kauppa on sisäkauppaa ja kaupankäynti kolmansien maiden kanssa on ulkokauppaa. Sisäkaupassa viennistä käytetään nimitystä yhteisömyynti ja tuonnista yhteisöhankinta. (Pehkonen 2000, 213.)

Yhteisömyynti

Kahden jäsenmaan alv-rekisteröidyn yrityksen välisessä kaupassa myynti on verotonta. Vero siirtyy ostajan maksettavaksi ostomaan verokannan mukaan. Kauppalaskuun on merkittävä sekä myyjän että ostajan alv-numerot. (Hörkkö ym. 2010, 89.)

Yhteisöhankinta

Ostettaessa tavaraa tai palveluita toisesta yhteisömaasta, arvonlisävero siirtyy kotimaan verotuksen yhteyteen. Kun sekä ostaja että myyjä ovat alv-rekisteröityjä, saa ostaja verottoman kauppalaskun. Ostajan tulee itse laskea kauppalaskusta arvonlisäveron osuus ja merkitä se kirjanpitoonsa vähennettäväksi ostoveroksi. Jos ostajalla ei ole alv-tunnusta, on myyjän lasku verollinen ja veroprosentti määräytyy myyntimaan verokannan mukaan. (Hörkkö ym. 2010, 89.)

Tavaran yhteisöaseman osoittaminen

Pääsääntöisesti kaikki tavarat liikkuvat vapaasti jäsenmaasta toiseen, eikä tavaroita tarvitse tulliselvittää. On kuitenkin osoitettava tavarana niin sanottu yhteisötavaran asema. Yhteisötavaroita ovat yhteisön sisällä kokonaan tuotetut tavarat ja tavarat, jotka on tuotu yhteisön ulkopuolelta yhteisön alueelle, tullattu ja asetettu vapaaseen liikkeeseen. (Pehkonen 2000, 213.)

Poikkeuksena ovat tavarat, jotka siirtyvät jäsenmaasta toiseen joko kolmansien maiden tai kansainvälisten alueiden, kuten merialueiden, kautta. Tällöin vastaanottavan maan tulliviranomaisille voidaan joutua esittämään tavarana yhteisöasema ja tavallisimmin se tehdään T2L-asiakirjalla. Tällä asiakirjalla on lähtöpaikan jäsenmaan tulliviranomainen vahvistanut tavarana yhteisöaseman. T2L-asiakirjana käytetään SAD-lomaketta eli hallinnollista yhtenäisasiakirjaa. Tavarana yhteisöasema voidaan todistaa myös tekemällä merkintä tavaraa koskevaan kauppalaakuun tai kuljetusasiakirjaan, jos niihin sisältyy ainoastaan yhteisötavaroita. (Pehkonen 2000, 213; Tulli 2.)

3.4 Tilastointi

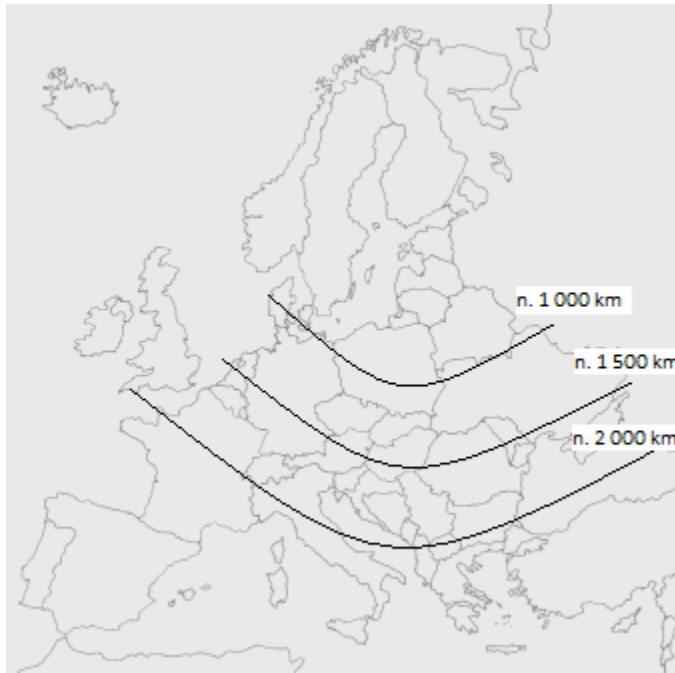
Ulkomaankaupan tilastotietoja kerätään EU:ssa kahdella eri järjestelmällä. Ulkokaupasta tilastotiedot saadaan suoraan tullausjärjestelmästä, mutta sisäkaupasta kerätään tiedot erillisen menettelyn avulla, jota kutsutaan INTRASTAT-järjestelmäksi. Tässä järjestelmässä viejät ja tuojat ovat velvollisia antamaan tulliviranomaisille INTRASTAT-tilastoilmoituksen yhteisökaupoistaan. Jäsenmaat määrittelevät kalenterivuositain vuosituonnin ja -viennin arvoon perustuvan tilastointirajan. Raja määritellään jäsenmaakohtaisesti niin, että mahdollisimman monet pienimmät tuojat ja viejät vapautuvat tilastoilmoitusten antamisesta tilaston laadun säilyessä riittävän hyvänä. Suomessa ilmoitusvelvollisia vuonna 2011 ovat yritykset, joiden tuonti ylittää 275 000 euroa tai vienti on yli 500 000 euroa. (Tulli 3, 1-2; Pehkonen 2000, 214.)

Tilastoilmoitus tehdään vain tavaroiden viennistä ja tuonnista jäsenmaiden kesken, palvelujen kauppa ei kuulu tämän tilastoinnin piiriin. Tilastointijakso on kalenterikuukausi. Tiedonantovelvolliset voivat tehdä ilmoitukset kuukausittain esimerkiksi Internetissä sähköisellä Intrastat-lomakkeella. (Pehkonen 2000, 214; Tulli 4, 1.)

4 YHTEISÖKULJETUKSET

Yhteisön jäsenmaiden välisistä kuljetuksista käytetään nimitystä yhteisökuljetukset. EU:n tavoitteena on luoda jäsenmaille kattavat ja yhtäläiset kuljetusmarkkinat. Kuljetusten vapautumisen myötä ulkomaisilla rekoilla, junilla, lentokoneilla ja laivoilla on oikeus ottaa ja purkaa lasti missä tahansa eri maiden kautta kulkevan reitin varrella. Liikenteen sujuvuutta on parantanut se, että rajoilla on luovuttu kattavista ajoneuvojen ja asiakirjojen tarkastuksista. (Karhunen, Pouri & Santala 2004, 20; Pehkonen 2000, 45.)

Suomen sijainti Euroopan markkinoihin nähden on syrjäinen (Kuvio 4), minkä lisäksi on ylitettävä meri päästäkseen keskeisimmille markkina-alueille. Ulkomaan kuljetuksista noin 80 %:a tehdään meriteitse. Talvisin kaikkien Suomen satamien liikennettä joudutaan avustamaan jäänmurtajilla, mikä lisää entisestään kuljetuskustannuksia Suomen ja Manner-Euroopan välillä. (Hokkanen & Karhunen 2007, 16; Hörkkö ym. 2010, 248.)



Kuvio 4. Hokkasen & Karhusen (2007, 17) kuviota ”Etäisyyksiä Helsingistä Eurooppaan” mukaillen.

Kuvio 4 havainnollistaa hyvin Suomen syrjäisen sijainnin Manner-Eurooppaan verrattuna. Moniin Euroopan maihin on matkaa 1000- 2000 kilometriä.

4.1 Kuljetusmuodot

Yhteisökaupassa käytössä olevat kuljetusmuodot ovat maantie-, rautatie-, putki-, vesitie-, ilma- ja yhdistelmäkuljetukset (Hokkanen & Karhunen 2007, 23–24). Niistä käsitellään nyt vain kolmea; maantie-, lento- ja yhdistelmäkuljetuksia, koska ne ovat case-yrityksessä käytössä olevat kuljetusmuodot.

Kuljetusmuodon valinnassa otetaan huomioon yritykseen, lähetykseen ja kuljetusmuotoon liittyvät ominaisuudet. Yritykseen liittyviä valintakriteerejä ovat toimiala, kuljetusten säännöllisyys, toimitustiheys ja lähettäjän maantieteellinen sijainti. Lähetyksessä huomioitavia ominaisuuksia ovat kuljetusetäisyys, eräkokoko ja arvo. Kuljetusmuotojen välillä eroja on nopeudessa, saatavuudessa, hinnassa ja luotettavuudessa. Aina kuljetusmuodot eivät kilpaile keskenään, vaan ne tukevat toisiaan ja muodostavat kuljetusketjuja. Tällöin kilpailu tapahtuu kuljetusyritysten

välillä, muun muassa vertailemalla palvelutasoa, hintaa ja laatua. (Kuljetusopas 2011.)



Kuvio 5. Ulkomaankaupan tuontikuljetukset kuljetusmuodoittain vuonna 2010. (Tullihallitus 2011.)

Kuviossa 5 on eritelty eri kuljetusmuotojen osuus Suomen tuontikuljetuksista vuonna 2010. Kuten kuviosta näkee, valtaosa (79 %) kuljetuksista on tapahtunut meriteitse, mitä selittää pitkälti Suomen sijainti. Seuraavaksi eniten tuontikuljetuksia on tehty rautateitse (11 %), kun taas maantiekuljetusten osuus on huomattavasti pienempi (5 %).

Maantiekuljetukset

Maantiekuljetukset ovat useimmiten osa kuljetusketjua, tapahtuipa runkokuljetus sitten rautateitse, meritse tai lentäen. Tiekuljetukset ovat joustavia, koska maanteitse voidaan siirtää suuriakin kuormia ja kuljetukset voidaan tehdä ovelta ovelle. Maantiekuljetusten etuja ovat nopeus, joustavuus, edullisuus ja soveltuvuus pie-

nillekin kuljetuserille. Huonoja puolia ovat kalliit rahtikustannukset, maa- ja merimatkan kuljetettavalle tavaralle aiheuttamat rasitukset, paino- ja kokorajoitukset, työaikamääräykset sekä määräaikaisten ajokiellot joidenkin maiden teillä. Lisäksi joissain maissa peritään erilaisia maantieveroja ja tienkäyttömaksuja. (Kuljetusopas 2011; Karrus 2001, 114; Pehkonen 2000, 133.)

Maantiekuljetusten suosiota ovat lisänneet kuljetuskaluston ja -järjestelmien kehittyminen, tiestön paraneminen, tavarahan vapaa liikkuvuus ja lähetysräkkojen pieneneminen. EU-alueella suurin osa kansainvälisistä maantiekuljetuksista keskittyy Saksaan. Saksan läpi kulkee merkittävä osa Pohjois- ja Itä-Euroopasta Etelä- ja Länsi-Eurooppaan suuntautuvista kuljetuksista. (Hokkanen & Karhunen 2007, 134–135.)

Lentokuljetukset

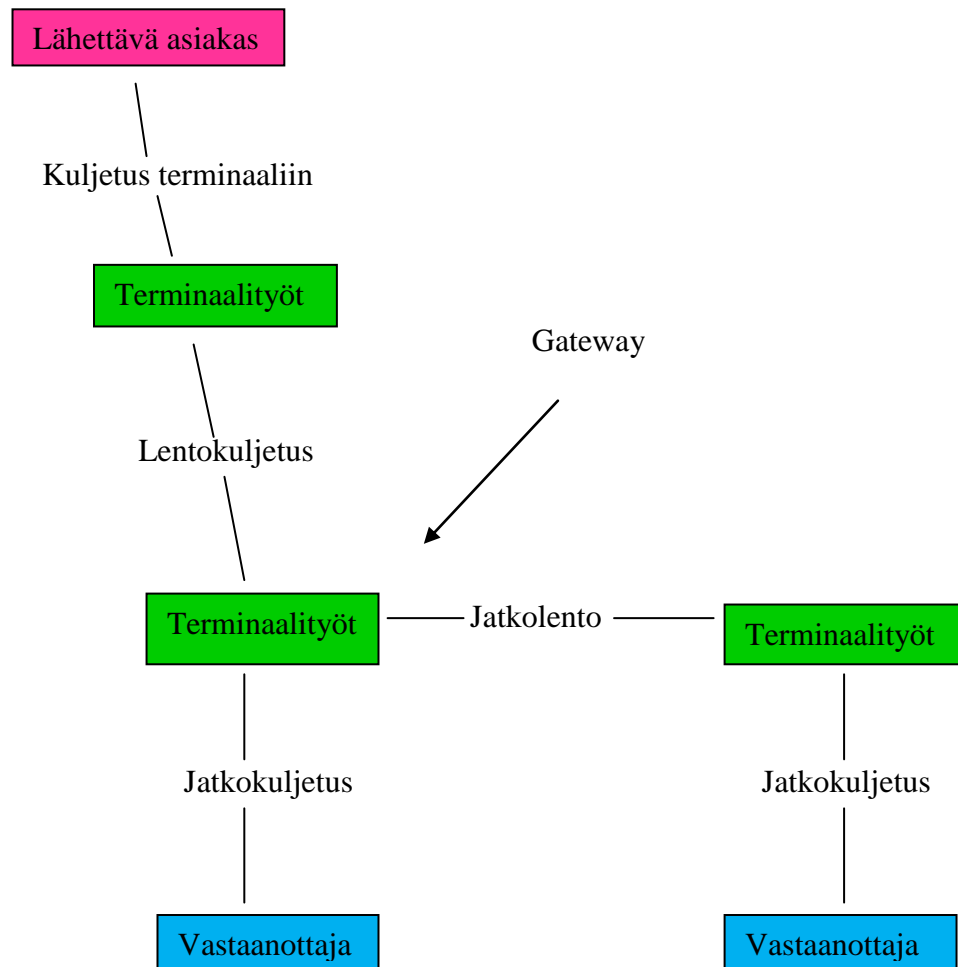
Lentokuljetukset ovat nopeita ja luotettavia ja niissä tapahtuu vain vähän vahinkoja. Lentokuljetuksia käytetään suurelta osin kiireellisten, painoltaan ja kooltaan suhteellisten pienien ja arvokkaiden tuotteiden kuljettamiseen. Mannerten välisissä kuljetuksissa kuljetusmuotona lentokuljetus on nopein ja usein myös kustannustehokkain. Lentokoneiden kuljetuskapasiteetti on rajallinen sekä kuutioina että tonneina ja sen vuoksi yksikköhinta on kallis. Lentorahdin keskeisin haitta onkin suuret rahtimaksut. (Kuljetusopas 2011; Karrus 2001, 118; Pehkonen 2000, 148.)

Lentokuljetukset voidaan jakaa lento- ja pikarahteihin. Lentorahdit kuljetetaan matkustaja- ja rahtikoneilla ja pikarahdit pikarahtiyhtiöiden rahtikoneilla. Lukumääräisesti suurin osa lentorahdeista kulkee matkustajakoneiden ruumissa. Lentoyhtiöt ovat toiminnan tehostamiseksi muodostaneet keskenään alliansseja eli liittoumia, joilla he ovat sopineet keskinäisestä yhteistyöstä, lentoreiteistä ja aikatauluista. Näin jokaisella allianssin jäsenellä on hoidettavanaan tietyt reitit, jolloin vältetään päällekkäisyyksiä ja voidaan järjestää toiminta tehokkaasti. Allianssiin kuuluvat lentoyhtiöt myyvät lippuja ja lentorahteja omien ja toistensa reiteille parantaakseen asiakaspalvelua. Finnair kuuluu esimerkiksi Oneworld-nimiseen allianssiin yhdessä American Airlinesin, British Airwaysin, Cathay Pacificin, Ibe-

rian, Japan Airlinesin, LAN:in, Malévin, Mexicanan, Qantasin, Royal Jordanian ja S7 Airlines kanssa. (Karhunen, Pouri & Santala 2004, 291–293; Oneworld 2011.)

Kokonaisuudessaan lentokuljetuksiin liittyvään kuljetusketjuun osallistuu monta eri toimijaa. Lentoyhtiön lisäksi kuljetusketjussa on mukana kuljetuksia vastaanottavat huolitsijat, maantiesuudet lähetyksen lähtö- ja vastaanottopaikkakunnalla lentotermiinaaliin ja vastaanottajille suorittavat kuljetusyrietykset ja lentokenttien maatoimintoja ja termiinaaleja hoitavat yrietykset kummassakin päässä. Lentorahdin käsittelyketjussa on siis monta eri osapuolta, mikä hidastaa toimintaa sekä fyysisten siirtojen että usein myös tietojärjestelmien yhteensopimattomuuden vuoksi. Monissa pikarahtiyrietyksissä taas hoidetaan termiinaalitoiminnot ja maa-kuljetuksetkin itse, jolloin käytetään yhtenäistä tietojärjestelmää ja on helpompi hallita koko prosessia. (Karhunen, Pouri & Santala 2004, 293.)

Kuviossa 5 on kaavio lentorahdin kuljetusketjuista. Kuljetettava tavara on ensin kuljetettava lähettäjältä termiinaaliin, josta se siirretään varsinaiseen lentokuljetukseen. Pitkillä siirtomatoilla kuljetusketjussa voi olla useitakin lentoyhtiöitä lento-reiteistä riippuen, joten sen vuoksi kuviossa on myös jatkolento-vaihtoehto. Gateway (eli suomeksi portti) tarkoittaa lentoliikenteen solmukohtaa, jossa lähetys siirtyy lentokoneesta toiseen. Kun lentokuljetus on saapunut määränpäähänsä, hoidetaan perillä jälleen termiinaalityöt ja siirretään tavara kuljetettavaksi vastaanottajalle. (Karhunen, Pouri & Santala 2004, 293–295.)



Kuvio 5. Lentokuljetukset. (Karhunen, Pouri & Santala 2004, 294.)

Yhdistetyt kuljetukset

Yhdistetyllä kuljetuksella tarkoitetaan kuljetusketjua, jossa käytetään vähintään kahta kuljetusmuotoa. Itse runkokuljetus tehdään yleensä junalla, sisävesialuksella tai merikuljetuksena. Alku- ja loppukuljetus tapahtuu pääasiassa maanteitse. Yhdistetyt kuljetukset voidaan jakaa multimodaali- ja intermodaalikuljetuksiin. Multimodaalikuljetuksessa tavarat kuljetetaan yhden kuljetussopimuksen perusteella vähintään kahdella eri kuljetusmuodolla. Intermodaalikuljetuksessa yhtä kuljetusyksikköä tai kulkuneuvoa kuljetetaan kahdella tai useammalla eri kuljetusmuodolla siirtämättä itse kuljetettavia tavaroita. (Hokkanen & Karhunen 2007, 175–176; Hokkanen, Karhunen & Luukkainen, 129.)

Yhdistettyjen kuljetuksien merkitystä ovat lisänneet kuljetuskonttien tai vastaavien tavarayksiköiden yleistyminen. Käsittelykerrat vähenevät kuljetusmuodon muuttuessa ja se vähentää samalla käsittelyvahinkoja. Lisäksi säästetään aikaa, kun kontit voidaan lastata jo ennen kuljetusta. Käytössä olevia kuljetusyksiköitä ovat irtoperävaunut, vaihtokorit ja kontit ja niitä nimitetään suuryksiköiksi. Parhaiten yhdistetty kuljetus sopii pitkille yli 500 kilometrin kuljetusetäisyyksille. Suomen maantieteellisestä sijainnista johtuen yhdistetyt kuljetukset ovat kansainvälisissä tavarakuljetuksissa usein välttämättömiä. (Hörkkö ym. 2010, 299.)

4.2 Kuljetuskustannukset

Kuljetuskustannukset voidaan jakaa työkustannuksiin, ajoneuvon kiinteisiin ja muuttuviin kustannuksiin sekä kansainvälisen liikenteen väyläkustannuksiin. Työkustannuksia ovat kuljettajien palkat ja muut miehistökustannukset. Ajoneuvon kiinteät kustannukset koostuvat kalustoon sitoutuneesta pääomasta, vakuutusmaksuista, liikennöimismaksuista ja ylläpitokustannuksista. Kaluston muuttuvia kustannuksia ovat polttoainekustannukset ja korjaus- ja huoltokustannukset. Kansainvälisessä liikenteessä on myös väyläkustannuksia eli tie-, silta-, tunneli- ja lauttamaksuja. (Hokkanen & Karhunen 2007, 156–157.)

Kuljetusten hinnoittelussa pyritään luonnollisesti peittämään kustannukset ja lisäämään siihen vielä riittävä kate. Kuljetuksissa lähtökustannus muodostuu lastin lastauksesta, koordinoinnista ja purusta. Erilaisia hinnoitteluvaihtoehtoja ovat kiinteä hinnoittelu, porrastettu hinnoittelu ja hinnoittelu syntyneiden kustannusten mukaan. (Karrus 2001, 126.)

Kuljetuskustannuksiin vaikuttavia tekijöitä ovat reittien ja kuormien suunnittelu. Asiakkaan kannalta reitillä ei ole väliä, kunhan tavara on sovitussa paikassa sovituna aikana. Kuljettajan kannalta edullisin vaihtoehto on suorin ja lyhin reitti. Kuljetuskalusto vaikuttaa myös kuljetuskustannuksiin, joten kaluston koko tulee suunnitella kuormien mukaan. Esimerkiksi tarpeettoman suuren auton käyttäminen lisää kustannuksia, muttei tuo asiakkaalle lisäarvoa. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen 2004, 207.)

Kuljetuskustannukset lisääntyvät, mikäli kuljetettava tavara vaatii erityiskäsittelyä. Tiettyjä tavaroita voidaan kuljettaa vain tietyntyyppisissä olosuhteissa, mikä lisää kuljetuskalustolle vaatimuksia. Myös kuormaus- ja purkupaikan olosuhteet vaikuttavat siihen, miten paljon kuormankäsittelyvälineitä tarvitaan ja ne taas vievät kuormatilaa, mikä lisää kuljetuksen yksikkökustannuksia. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen 2004, 207.)

Vuoden 2010 logistiikkaselvityksen (30–31) mukaan yksi suurimmista kustannuseristä ammattiliikenteellä muodostuu polttoainekustannuksista, jotka heijastuvat myös rahtikustannuksiin. Raakaöljyn hinnan nopea siirtyminen polttoaineiden hintoihin asettaa kuljetusliikkeen harjoittajalle paineita siirtää kustannuksia loppuasiakkaalle. Se voi olla pitkien sopimusten takia hankalaa.

4.2.1 Rahditusperusteet

Rahdit ilmoitetaan yleensä EUR/100 kg ja hinnat perustuvat painoluokkiin toimituslausekkeet huomioon ottaen. Rahti lasketaan bruttopainosta eli tavarain paino sisältää pakkauksen ja mahdolliset kuljetusapuvälineet. Tilaa vievien tavarain kohdalla käytetään kuutioehtoa $1 \text{ m}^3 = 333 \text{ kg}$. Sen perusteena oleva tilavuus saadaan, kun kerrotaan lähetyksen pituus, leveys ja korkeus keskenään ja pyöristetään tulos kuutiometreiksi. Tilavuuspainoa käytetään, kun tavarain todellinen paino on alle 333 kg/m^3 ja tavarain päälle voidaan lastata muuta tavaraa tai lähetyksen voi kuormata muun tavarain päälle. (Hörkkö ym. 2010, 277–278; DHL; DSV.)

Vaikeasti ahdattavista tavaroista, joita ei voida lastata yhteislastauksessa muun tavarain kanssa, lasketaan rahti seuraavasti: 1 metri käytettyä lavatilaa on 2000 kg. Esimerkiksi EUR-lava (0,8 x 1,2 m) on 800 kg/lava ja FIN-lava (1 x 1,2 m) on 1000 kg/lava, kun tavarain päälle ei voida lastata muuta tavaraa. (DHL; DSV.)

Erityisen pitkistä eli yli kuusi metrisistä tavarasta veloitetaan toimijasta riippuen erillinen hinta. Rahtitasoon vaikuttavia tekijöitä ovat öljyn hinta, yleinen inflaatiokehitys ja kyseisen maan liikennetasapaino. Rahdeista ja rahditusperusteista sovitaan tarkemmin kuljetussopimuksessa. (Hörkkö ym. 2010, 277–278.)

4.2.2 Hintalisät

Kuljetuksiin sisältyy rahtimaksujen lisäksi monenlaisia hintalisiä. Huolitsijoilla on erilaiset käytännöt hinnoitella palveluitaan. Yleisesti rahdin lisäksi veloitetaan polttoainelisää, joka yleensä on tietty prosentti rahdista sekä maasta riippuen tie- veroja tai -maksuja. Huolitsijoiden tarjouspyyntöjen perusteella erilaisia lisiä ovat muun muassa tavaramaksu, toimenpidemaksu, tiemaksu, satamamaksu ja tietoliikennemaksu.

4.3 Incoterms 2000 -toimituslausekkeet

Kansainvälisissä kuljetuksissa kuljetettaessa tavaroita maasta toiseen, sisältyy kuljetuksiin monia uhkatekijöitä. Tavarat voivat vaurioitua tai kadota ja toimitus voi viivästyä tai jäädä kokonaan saapumatta. Eri maissa on erilaisia kauppatapoja, joten osapuolten välille voi syntyä erimielisyyksiä velvoitteista, riskeistä tai kustannuksista. Ongelmatilanteiden välttämiseksi on Kansainvälinen kauppakamari (International Chamber of Commerce, ICC) laatinut Incoterms-toimituslausekkeet. Niiden tarkoituksena on saada samankaltainen tulkinta eri puolilla maailmaa. Kaupan osapuolten käyttäessä kauppasopimuksessaan Incoterms-lausekkeita, he voivat luottaa asioiden samanlaiseen tulkintaan. Toimituslausekkeita käytetään niin, että valitun lausekkeen perään kirjoitetaan sekä paikkakunta, jossa kustannusvastuu siirtyy, että käytetyn toimituslausekkeiston nimi. Esimerkiksi ”CPT Jyväskylä Incoterms 2000”. (Hörkkö ym. 2010, 382; If 2003.)

Ensimmäinen kansainvälinen toimituslausekekokoelma on tehty vuonna 1936, mutta vuonna 1956 se uusittiin ja sen jälkeen kokoelmaa on täydennetty noin kymmenen vuoden välein. Incoterms 2000 -lausekkeisto astui voimaan 1.1.2000 ja uudet Incoterms 2010 -lausekkeet on otettu käyttöön 1.1.2011, mutta niiden rinnalla on edelleen käytössä Incoterms 2000 -lausekkeet. (Hörkkö ym. 2010, 382; ICC 2010, 4.)

Toimituslausekkeilla sovitaan kustannus-, tavara- ja toimintavastuusta eli miten kustannukset, vahingonvaara ja toimintavelvollisuudet siirtyvät myyjältä ostajalle.

Lausekkeilla ei määritellä tavaran omistusoikeutta, vaan se siirtyy myyjältä ostajalle ensimmäisen rahdinkuljettajan ottaessa tavaran haltuunsa, ellei kauppasopimukseen tai -laskuun ole omistuksenpidätysehtoa kirjattu. Käsitteet ”myyjä” ja ”ostaja” on toimituslausekkeiden yhteydessä ymmärrettävä laveasti, sillä ne tarkoittavat paitsi varsinaista myyjää ja ostajaa, myös kaikkia heidän alihankkijoi-
taan, jotka toimivat heidän lukuunsa. (Hörkkö ym. 2010, 382; Rätty 2006, 18.)

Incoterms 2000 -toimituslausekkeitä on yhteensä 13 ja ne voidaan jakaa neljään ryhmään seuraavasti:

- Ryhmä E:ssä myyjä asettaa tavaran ostajan käytettäväksi toimitiloissaan.
- Ryhmä F:ssä myyjä luovuttaa tavaran ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle.
- Ryhmä C:ssä myyjä tekee kuljetussopimuksen, muttei vastaa lastauksen jälkeisistä riskeistä. CIF ja CIP -lausekkeissa myyjä tekee vakuutus-
sopimuksen ja maksaa vakuutuksen.
- Ryhmä D:ssä myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä sovittuun määräpaikkaan asti.

(ICC 1999, 8,12–13, 16.)

4.3.1 Toimituslausekkeen sopivuus kuljetusmuodoittain

Kaikkia toimituslausekkeitä ei voida käyttää kaikilla kuljetusmuodoilla. Toimituslausekkeiden sopivuutta eri kuljetusmuodoilla on kuvattu Taulukossa 1.

	Laiva	Auto	Juna	Lento	Kontti	Yhdistetty kuljetus
EXW	+	+	+	+	+	+
FCA	+	+	+	+	+	+
FAS	+	-	-	-	-	-
FOB	+	-	-	-	-	-
CFR	+	-	-	-	-	-
CIF	+	-	-	-	-	-
CPT	+	+	+	+	+	+
CIP	+	+	+	+	+	+
DAF	+	+	+	+	+	+
DES	+	-	-	-	-	-
DEQ	+	-	-	-	-	-
DDU	+	+	+	+	+	+
DDP	+	+	+	+	+	+

Taulukko 1. Toimituslausekkeiden soveltuvuus eri kuljetusmuodoille. (ICC 1999, 20.)

Kuten taulukosta on nähtävissä, pelkästään laivakuljetuksiin soveltuvia toimituslausekkeitä on kuusi (FAS, FOB, CFR, CIF, DES ja DEQ), mutta suurinta osaa voidaan käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa.

4.3.2 Kustannusten jakautuminen

Incoterms-lausekkeilla määritellään riskien siirtymisen ja toimenpidevelvollisuuden lisäksi kustannusten jakamisesta myyjän ja ostajan välillä (Hörkkö ym. 2010, 385.). Seuraavaksi esitellään kolme case-tutkimuksessa käytössä olevaa toimituslauseketta (EXW, FCA ja CPT) ja niiden kustannusten jakautumista ostajan näkökulmasta.

EXW, EX WORKS (Noudettuna lähettäjältä)

EXW:a voidaan käyttää kaikissa kuljetusmuodoissa. Lauseke asettaa lähes kaikki velvollisuudet ostajalle. Myyjä on täyttänyt toimitusvelvollisuutensa asettaessaan tavaran ostajan käytettäväksi tiloissaan eli vientiselvitys sekä lastaaminen ostajan kuljetusvälineeseen ovat ostajan velvollisuuksia. Lauseke tarkoittaa sitä, että osta-

ja vastaa kaikista kustannuksista ja riskeistä viedessään tavarán myyjän tiloista. (ICC 1999, 8, 20, 24.)

FCA, FREE CARRIER (Vapaasti rahdinkuljettajalla)

FCA on käytössä kaikissa kuljetusmuodoissa. Myyjä toimittaa tavarán vientiselvitettyä ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle nimetyssä paikassa ja on huomioitavaa, että toimituspaikka vaikuttaa lastaus- ja purkamisvelvollisuuksiin. Jos toimitus tapahtuu myyjän tiloissa, myyjä vastaa lastauksesta, mutta jos toimitus tapahtuu muualla, myyjä ei vastaa tavarán purkamisesta esikuljetusvälineestä. (ICC 1999, 30.) FCA on tarkoitettu myyjäläheiseen kaupankäyntiin esimerkiksi ulkomaalaisen ostajan noutaessa tavarán myyjän maasta (Hörkkö ym. 2010, 385.).

CPT, CARRIAGE PAID TO (Kulut ja rahti maksettuina)

Tämä lauseke sopii kaikkiin kuljetusmuotoihin. Myyjä toimittaa tavarán nimeämälleen kuljettajalle ja maksaa rahdin tavarán kuljettamiseksi nimettyyn määräpaikkaan. Ostajalle jää vastuu tavarán vaurioitumisriskistä sekä kaikista toimitushetken jälkeisistä kustannuksista. Riski siirtyy, kun tavara luovutetaan ensimmäiselle rahdinkuljettajalle. (ICC 1999, 64–65.)

Pohjoismaiset huolitsijat ovat kehittäneet Combiterms-järjestelmän, jossa otetaan Incotermsia tarkemmin kantaa joihinkin kustannusten jakautumisiin (Hörkkö ym. 2010, 392.). Combitermsin kustannusluettelossa on yhteensä 140 eri kustannusta, jotka se osoittaa Incotermsin periaatteiden mukaisesti joko myyjälle tai ostajalle (Räty 2006, 23.) Taulukossa 2 on edellä esitelty toimituslausekkeet (EXW, FCA ja CPT) havainnollisemmin esitettynä Combiterms-veloituskoodin.

	EXW	FCA	CPT
Lastaus myyjän tehtaalla/varastossa	O	M	M
Etukuljetus/nouto	O	M	M
Vientihuolinta	O	M	M
Asiakirjat vientimaassa	O	M	M
Tulliselvitys vientimaassa	O	M	M
Vientimaksut	O	M	M
Lastaus rahdinkuljettajan terminaalissa	O	O	M
Kuljetusvälineet	O	O	M
Kuljetusvakuutus			
Pääkuljetus	O	O	M
Purkaus tuontimaan terminaalissa	O	O	O
Asiakirjat tuontimaassa	O	O	O
Tulliselvitys tuontimaassa	O	O	O
Tuontimaksut	O	O	O
Kotiinkuljetus/jatkukuljetus	O	O	O
Purkaus ostajan varastoon/tehtaalle	O	O	O
Muut kustannukset	O	O	O

O ostaja maksaa
M myyjä maksaa

Taulukko 2. Kustannusten jakautuminen Combiterms-veloituskoodein. (Hörkkö ym. 2010, 392.)

Taulukko 2 selventää eri kustannusten jakautumista myyjän ja ostajan välillä. Niin kuin taulukosta selkeästi käy ilmi, EXW-lauseketta käytettäessä kaikki kustannukset jäävät ostajan maksettavaksi. FCA-lausekkeella myyjän maassa tapahtuvat toiminnot ja kustannukset eli lastaus, etukuljetus, vientihuolinta, vientimaan asiakirjat ja vientimaksut kuuluvat myyjälle ja loput kustannukset ostajalle. CPT:ssä edellisten lisäksi myyjän vastuulle jää lastaus rahdinkuljettajan terminaalissa, kuljetusvälineet ja pääkuljetus.

5 CASE: LIUKKOSEN PULTTI OY

Tässä luvussa käsitellään opinnäytetyön tutkimusosuutta. Tutkimus sai alkunsa yrityksen tarpeesta selvittää Saksan tuontitoimitusten kustannus- ja aikataulueroja eri huolitsijoiden kesken. Tutkimusmenetelminä on käytetty huolitsijoille lähetettyjä tarjouspyyntöjä, niihin vastauksena saatuja tarjouksia ja haastatteluja. Tarjousten perusteella vertailtiin seitsemän eri huolitsijan kuljetushintoja ja aikatauluja ja valittiin yritykselle niiden joukosta sopivimmat huolitsijat. Tutkimuksessa mukana olevien huolitsijoiden nimiä ei tuoda esille, vaan niistä käytetään nimityksiä A, B, C, D, E, F ja G. Ensin esitellään paremmin itse case-yritystä eli Liukkosen Pultti Oy:tä, jonka jälkeen käydään tarkemmin läpi tutkimuksen toteutusta, tuloksia ja johtopäätöksiä.

5.1 Yritysesittely

Liukkosen Pultti Oy on lahtelainen työkalujen ja kiinnikkeiden asiantunteva erikoisliike. Yrityksen perusti vuonna 1964 August Liukkonen ja 1970-luvulla tehdyn sukupolvenvaihdon myötä yrityksen toimintaan tulivat mukaan veljekset Kauno, Eero, Matti ja Heikki Liukkonen. Toiminta keskittyi aluksi pääosin pultti- ja mutterikauppaan, mutta vuosien saatossa tuoteryhmiä on laajennettu kattavaan valikoimaan työkaluja, kiinnitystarvikkeita sekä muita rakennus- ja metallialan tarvikkeita. (Liukkosen Pultti Oy, 2004.)

Viimeisimmän sukupolvenvaihdon myötä (vuonna 2004) yritystä alkoivat hoitaa veljekset Niko ja Jari Liukkonen, yhdessä serkkunsa Aki Sihvosen kanssa. Heidän lisäksi henkilökuntaan kuuluvat noin kolmekymmentä vuotta yrityksessä työskennelleet erikoismyyjät Risto Tirkkonen ja Pekka Nissinen. (Liukkosen Pultti Oy, 2004.)

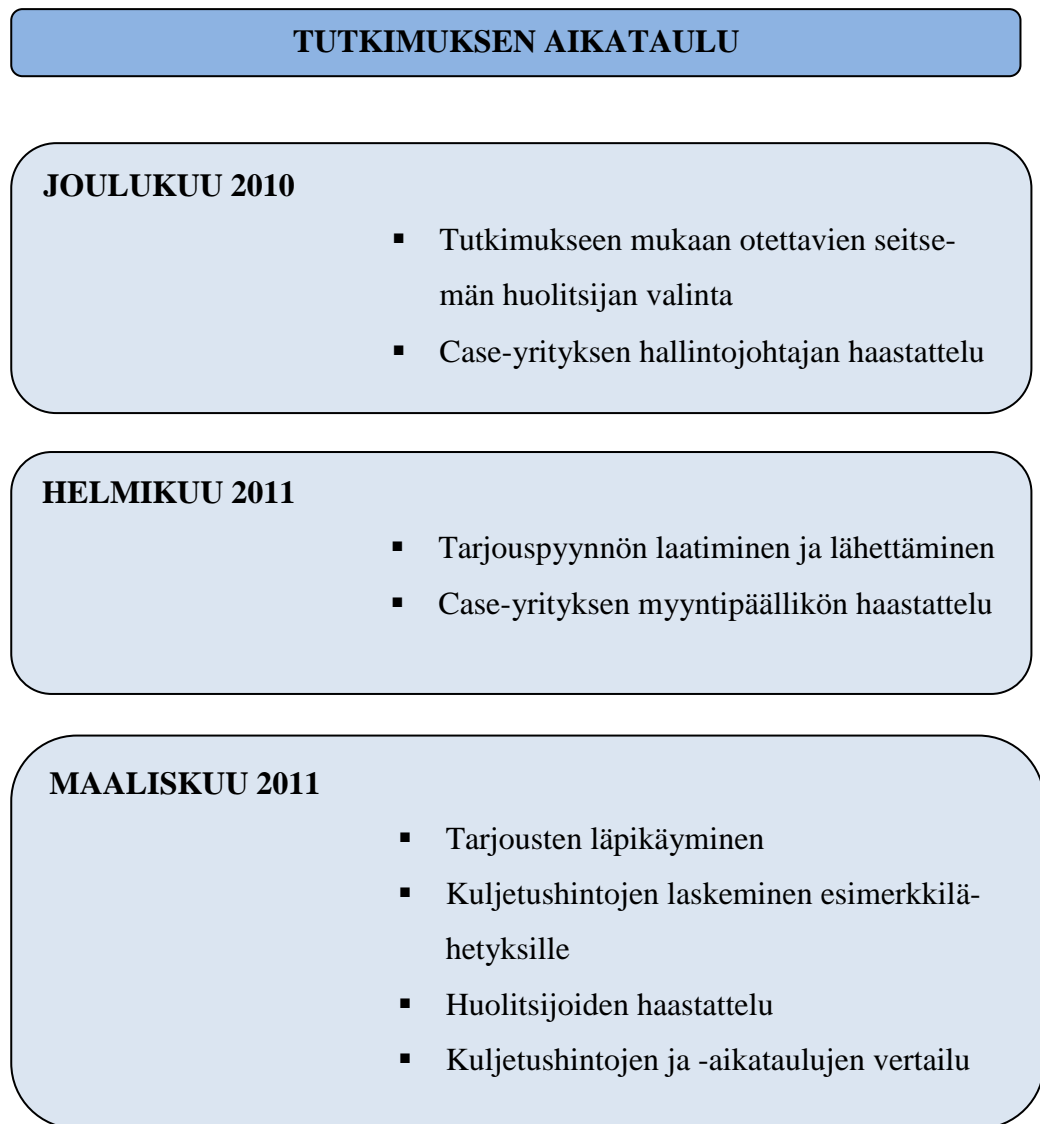
Yrityksen 750 neliön liiketilat sijaitsevat nykyisin Saksalassa, Lotilan teollisuusalueella. Tuotenimikkeitä on noin 13 000 ja tuoteryhmien laadukkuuden takeena ovat hyvät tavarantoimittajat ja oma maahantuonti. Ulkomaan tuonnista valtaosa tulee Saksasta. Tuotevalikoimaan kuuluu muun muassa:

- Sormatin kiinnitystarvikkeet
- Boschin sähkötyökalut ja tarvikkeet
- Pasloden naulaimet
- KS-Toolsin työkalut
- Ryobin sähkötyökalut
- Husqvarnan timanttityökalut
- Völkelin kierrettyökalut
- Elgan hitsaustarvikkeet.

Suurimpia asiakasryhmiä ovat rakennus-, metalli- ja puusepänteollisuus. (Liukkosen Pultti Oy, 2004.) Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2010 noin 1 300 000 euroa (Liukkonen 2011).

5.2 Tutkimuksen toteutus

Tutkimuksen toteutuksen vaiheet jakautuvat kolmeen osaan. Aluksi valittiin tutkimukseen mukaan otettavat huolitsijat, seuraavaksi kerättiin tutkimusaineisto ja kolmanneksi kerätty aineisto käytiin läpi. Tutkimusten tuloksista on oma kappale, jossa käydään läpi vertailun tulokset. Tutkimuksen aikataulua on kuvattu kuviossa 6.



Kuvio 6. Tutkimuksen aikataulu.

Tutkimus toteutettiin alkuvuodesta 2011. Aluksi päätettiin tutkimukseen mukaan otettavista seitsemästä huolitsijasta, seuraavaksi tehtiin ja lähetettiin tarjouspyynnöt valituille huolitsijoille ja lopuksi käytiin läpi saatuja tarjouksia ja vertailtiin niitä keskenään.

5.2.1 Tutkimuksen rajaaminen

Tutkimuksen lähtökohtana oli selvittää tuontikuljetusten kustannuksia Saksasta tuotaville haponkestäville kiinnitystarvikkeille. Case-yrityksen pyynnöstä tutkimus rajattiin pelkästään Saksan tuontitoimituksiin, koska sieltä tulevista toimituk-

sista on tullut säännöllisiä ja niiden kustannuksiin on alettu kiinnittämään erityistä huomiota. Tutkimukseen valittiin mukaan case-yrityksen aiemmin käyttämät huolitsijat sekä pari uutta Saksan tuontitoimituksia hoitavaa huolitsijaa.

5.2.2 Tutkimusaineiston hankinta

Tutkimusaineisto kerättiin helmi-maaliskuussa 2011 ja se koostuu huolitsijoille lähetettyihin tarjouspyyntöihin saaduista vastauksista. Tarjouspyynnössä (LIITE 1) pyydettiin tekemään kuljetustarjous erikokoisille lähetyksille tietyltä paikakunnalta Saksasta case-yrityksen osoitteeseen Suomeen. Tarjouspyynnössä oli luvussa 2.4 mainittujen tarjouspyynnössä tarvittavien tietojen mukaisesti esimerkiksi lähetysten painot ja koot ja tarjouksia pyydettiin lähetyksestä riippuen kerran tai kaksi kertaa viikossa tapahtuviin toimituksiin. Toimituslausekkeena tarjouspyynnössä käytettiin yrityksessä aiemmin käytössä ollutta EXW Lahti. Tarjoukset pyydettiin toimittamaan viimeistään 14.3.2011 mennessä.

5.2.3 Tutkimusaineiston läpikäynti

Tarjouspyyntöihin tuli vastaukset jo hyvissä ajoin ennen viimeistä palautuspäivää, joten tarjousten vertailu aloitettiin heti, kun kaikki tarjoukset olivat tulleet. Osassa tarjouksista oli laskettu valmiiksi esimerkkilähetysten hinnat, mutta koska osassa niitä ei suoraan ollut, tehtiin laskelmat itse. Vertailussa käytettiin siis 500 kg:n ja 1000 kg:n lähetystä sekä 20 kg:n pikarahtipakettia. Heti aluksi yksi huolitsija rajautui vertailun ulkopuolelle, koska huolitsija G ilmoitti, ettei heillä ole tarjota säännöllisiä kuljetuksia Saksasta Suomeen. Pikarahtipalveluiden osalta tarjoukset saatiin vain kolmelta huolitsijalta (D, E ja F), koska muilla ei ollut tarjota pikarahtipalveluita.

Huolitsijoiden hinnoittelussa oli eroja muun muassa hintalisissä ja osalla huolitsijoista ei ollut tarjouksessa erittelyjä ollenkaan. Hintoja vertailtiin siis kokonaishintojen perusteella, joissa oli mukana kaikki muut ilmoitetut hintalisät, muttei arvonnäköveroja.

Toimituslauseke oli tarjouspyynnössä EXW Lahti, koska se on ollut käytössä case-yrityksessä. Se ei kuitenkaan ollut tässä tapauksessa oikea, mutta tarjouksiin huolitsijat olivatkin korjanneet toimituslausekkeeksi FCA -Vapaasti lähettäjältä (Saksan postinumero) ja CPT -Vapaasti vastaanottajalla, 15520 Lahti.

Laskelmia tehdessä haastateltiin huolitsijoita oikeiden vertailuhintojen varmistamiseksi ja samalla saatiin tarkempia tietoja myös kuljetusaikatauluista. Haastattelujen ja kuljetuslaskelmien pohjalta tehtiin vertailuaineisto, jossa edullisimman kuljetushinnan huolitsijaan vertailtiin muita huolitsijoita. Vertailutaulukoissa halvin huolitsijaa vastaa 100 % ja muita huolitsijoita on verrattu tähän edullisimpaan. Esimerkiksi, jos edullisimman huolitsijan tarjous on 100 euroa, vastaa tätä taulukossa 100 % ja kun toisen huolitsijan tarjous on 120 euroa, vastaa tätä taulukossa 120 % ja niin edelleen. Tällä tavalla saatiin selville edullisuusjärjestys ja hintaerojen suuruusluokka prosentteina. Seuraavassa kappaleessa käydään läpi tutkimuksen tulokset.

5.3 Tutkimuksen tulokset

Tutkimustuloksia läpikäydessä tarkastellaan aluksi 500 kg:n lähetystä, seuraavaksi 1000 kg:n lähetystä ja lopuksi 20 kg:n pikarahtipakettia. Kaikissa esitetyissä vertailutaulukoissa on merkattu yrityksen käyttämät huolitsijat *:llä.

500 kg:n lähetys

Tarjouspyynnössä oli ilmoitettu 500 kg:n kuljetuksen mitoiksi n. 70 cm korkea EUR-lava, jonka päälle saa pinota. Kuljetuskustannuksissa oli huolitsijoiden välillä suuria eroja, mikä käy ilmi taulukosta 4. Huolitsija F on halvin, mutta suurta eroa E:n kanssa ei ole, kun taas edullisimman ja kalleimman ero on 70 %:ia. Toimitusajat ovat E:n ja F: välillä samat eli 4-5 päivää.

Taulukko 4. Kuljetuskustannusten vertailu 500 kg:n lähetyksissä.

500 kg			Toimitusaika
1.	Huolitsija F	100 %	4-5 päivää
2. *	Huolitsija E	102 %	4-5 päivää
3. *	Huolitsija C	119 %	viikko
4. *	Huolitsija A	135 %	viikko
5.	Huolitsija D	147 %	viikko
6. *	Huolitsija B	172 %	5-6 päivää

1000 kg:n lähetys

Tarjouspyynnössä pyydettiin tarjous 1000 kg painavalle lähetykselle, joka mahtuu EUR-lavalle, on noin 140 cm korkea ja jonka päälle saa pinota. Kuten Taulukosta 5 näkee, oli huolitsija F jälleen edullisin. Seuraavaksi tulleeeseen D:n ero kasvaa jo 15 %:iin. (D on 0,5 %:ia E:tä edullisempi.) Huolitsija D: toimitusaika on kuitenkin F:ää ja E:tä pitempi, joten tässäkin F ja E pärjäsivät parhaiten.

Taulukko 5. Kuljetuskustannusten vertailu 1000 kg:n lähetyksissä.

1000 kg			Toimitusaika
1.	Huolitsija F	100 %	4-5 päivää
2. *	Huolitsija D	115 %	viikko
3. *	Huolitsija E	115 %	4-5 päivää
4. *	Huolitsija A	125 %	viikko
5.	Huolitsija C	128 %	viikko
6. *	Huolitsija B	170 %	5-6 päivää

20 kg pikarahtipaketti

Huolitsijoilta pyydettiin tarjousta 20 kg:n pikarahtipaketille, jonka koko on noin 40 x 30 x 30 cm. Suurin osa huolitsijoista ilmoitti, ettei heillä ole pikarahtipalveluita. Tarjoukset saatiin kuitenkin kolmelta huolitsijalta (D, E ja F). Pikarahtipaketin tarjoukset on jaettu maantie- ja lentokuljetuksiin.

Maantiekuljetus

Pikarahtipaketin maantiekuljetuksesta saatiin tarjous kahdelta huolitsijalta. Edullisemmalla eli huolitsija D:llä, paketin toimitusaika on kuitenkin noin viikko, kun F toimittaa paketin 3-4 päivässä. Suurta hintaeroa ei näiden kahden välillä ole, mutta toimitusajassa ero on huomattava, kun kyseessä on pikarahti.

Taulukko 6. Kustannusvertailu 20 kg:n pikarahtipaketin maantiekuljetuksissa.

20 kg pikarahtipaketti			Toimitusaika
1.	Huolitsija D	100 %	viikko
2.	Huolitsija F	111 %	3-4 päivää

Lentokuljetus

Pikarahtipaketin lentokuljetuksesta saatiin tarjoukset kahdelta huolitsijalta. Huolitsija F oli hinnaltaan edullisempi, mutta kyseisellä huolitsijalla ei ole pikatoimituksia, joten lähetys tulisi tavallisena lentorahtina 2-3 päivässä. Huolitsija E toimittaa pikarahtipaketin 1-2 työpäivän sisällä, joten hinta on ymmärrettävästi vähän korkeampi.

Taulukko 7. Kustannusvertailu 20 kg:n pikarahtipaketin lentokuljetuksissa.

20 kg pikarahtipaketti			Toimitusaika
1.	Huolitsija F	100 %	2-3 päivää
2.	Huolitsija E	122 %	1-2 päivää

5.4 Johtopäätökset

Tutkimuksen tuloksena suositellaan yritystä keskittämään tuontitoimitukset huolitsija F:lle, koska se oli kokonaisuudessaan edullisin ja toimitusajoiltaan nopeimpien joukossa. Myös huolitsija E pärjäsikin vertailussa hyvin ja jos yrityksellä on tarvetta pikalentorahdille, oli E nopein.

Pikarahtikuljetuksien osalta kannattaa kuitenkin käyttää harkintaa kuljetusmuotoa valittaessa. Lentopikarahtina tuodun tavaran kustannukset ovat niin suuret, että sitä kannattaa käyttää vain erittäin arvokkaissa ja nopeasti tarvittavissa toimituksissa. Maantiekuljetuksiin verrattuna lentokuljetuksen hinta on yli viisinkertainen, eikä toimitusajalla ole eroa kuin 1-2 päivää. Maantiekuljetuksia saa yhden lentokuljetuksen hinnalla viisi ja kun pikarahtipaketti tulee lentokuljetuksena 1-2 päivässä, saman paketin saa maantiekuljetuksena 3-4 päivässä. Jos yrityksen tarve käyttää lentopikarahtikuljetuksia kasvaa, suositellaan tekemään uusi tarjouspyyntökierros pikarahtipalveluja tarjoavien huolitsijoiden kesken.

Kuljetuskustannusten vertailu tarjousten pohjalta on hankalaa ja se vie paljon aikaa. Kuten luvussa 2.2 on kerrottu, huolitsijat käyttävät tarkoituksellisesti erilaisia hintalisiä (kuten tavaramaksu, toimenpidemaksu, tietoliikennemaksu) vertailun vaikeuttamiseksi. Tarjouspyynnöllä on suuri merkitys itse tarjousten vertailtavuuteen ja siihen, millaisia tarjouksia saa ja mitä tietoja niissä on. Kuten luvussa 2.4 on mainittu, tarjouspyyntö kannattaa laatia huolellisesti ja sisällyttää siihen kaikki tarvittavat tiedot. Näin huolitsijoille ei tarvitse jälkikäteen esittää niin paljoa lisäkysymyksiä ja tarjousten läpikäynti on joutuisampaa. Tutkimuksen tarjouspyyntö olisi pitänyt laatia huolellisemmin. Siinä olisi pitänyt olla tilanteeseen sopiva toimitusehto ja lisäksi mainita kiinnostus toimitusaikatauluihin, josko ne olisi saanut tarjouksen liitteenä.

Kuljetuskustannusten hintaerot eri huolitsijoiden välillä olivat suuria, edullisimman ja kalleimman välillä jopa 70 %. Polttoainelisät, jotka oli kaikilla huolitsijoilla ilmoitettu prosenttina rahdista, olivat suunnilleen samat kaikilla huolitsijoilla, eikä hintalisissäkään ollut niin suuria eroja, että se selittäisi eron halvimman ja kalleimman välillä. Rahtimaksussa sen sijaan edullisimman ja kalleimman huolitsijan välillä oli eroa samankokoisessa lähetyksessä yli 100 euroa ja kun polttoainelisäkin lasketaan prosentteina rahdista, kasvaa ero suureksi.

Tutkimukseen valitut seitsemän huolitsijaa valittiin yhdessä yrityksen hallintojohtajan kanssa. Niistä viisi oli yritykselle ennestään tuttuja ja kaksi uusia. Tutkimuksen aluksi olisi pitänyt ottaa tarkemmin selville huolitsijoiden tarjoamista palve-

luista, että tutkimukseen olisi saatu mukaan enemmän lentopikarahtia tarjoavia huolitsijoita.

Tutkimus oli yritykselle hyödyllinen. Pienessä yrityksessä ei ole aina resursseja aikaa vieville tarjouskilpailuprosesseille. Nyt tehdyssä tutkimuksessa selvisi miten paljon kalliimpia osa tämän hetkisistä huolitsijoista on muihin verrattuna. Keskitämällä kuljetukset edullisimmalle huolitsijalle tulee yritykselle tulevaisuudessa mahdollisesti kustannussäästöjä. Olihan ero kustannuksissa edullisimman ja kalleimman huolitsijan välillä 70 %:a.

6 YHTEENVETO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli vertailla kuljetuskustannuksia erikokoisissa Saksan tuontitoimituksissa ja tulosten pohjalta valita yksi tai kaksi edullisinta huolitsijaa. Tutkimuksen case-yrityksenä oli lahtelainen työkalujen ja kiinnikkeiden erikoisliike Liukkosen Pultti Oy.

Tutkimuksen viitekehyksessä käytiin läpi tuontitoimituksiin liittyviä asioita, kuten logistiikkapalveluita ja niiden ostamista sekä huolintaa. Kun kyseessä oli Saksan tuontitoimitukset, käytiin läpi myös yhteisökauppaan ja yhteisökuljetuksiin liittyviä asioita. Viitekehys antoi kattavan pohjan tutkimukselle.

Tutkimus lähti liikkeelle case-yrityksen tarpeesta kilpailuttaa huolitsijoita Saksan tuontitoimituksissa, koska heillä ei ollut käytössään vakituista huolitsijaa. Tutkimus toteutettiin alkuvuodesta 2011. Tutkimusaineisto koottiin huolintaliikkeisiin lähetettyihin tarjouspyyntöihin saaduista vastauksista ja sitä täydennettiin huolitsijoiden edustajien ja case-yrityksen hallintojohtajan ja myyntipäällikön haastattelulla. Saatujen tarjousten pohjalta tehtiin vertailuaineisto, jossa edullisimman kuljetushinnan huolitsijaan vertailtiin muita huolitsijoita. Tällä tavalla saatiin selville edullisuusjärjestys ja hintaerojen suuruusluokka.

Tutkimuksen tuloksena suositeltiin yritystä keskittämään tuontitoimitukset huolitsija F:lle, koska se oli kokonaisuudessaan edullisin ja toimitusajoiltaan nopeimpien joukossa. Myös huolitsija E pärjasi vertailussa hyvin ja jos yrityksellä on tarvetta pikalentorahdille, oli E nopein.

Pikarahtikuljetuksien osalta suositeltiin käyttämään harkintaa kuljetusmuotoa valittaessa. Lentopikarahtina tuodun tavaran kustannukset ovat niin suuret, että sitä kannattaa käyttää vain erittäin arvokkaissa ja nopeasti tarvittavissa toimituksissa. Jos yrityksen tarve käyttää lentopikarahtikuljetuksia kasvaa, suositellaan tekemään uusi tarjouspyyntökierros pikarahtipalveluja tarjoavien huolitsijoiden kesken.

LÄHTEET

Painetut lähteet

Hirsijärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2002. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Hokkanen, S. & Karhunen, J. 2007. Kansainväliset tavarakuljetukset. Jyväskylä: Sho Business Development Oy.

Hokkanen, S., Karhunen, J. & Luukkainen, M. 2004. Logistisen ajattelun perusteet. Jyväskylä: Kopijyvä Oy.

Hörkkö, H., Koskinen, H., Laitinen, P., Mattson, M., Ollikainen, J., Reinikainen, A. & Werdermann, R. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Uudistettu painos 2010. Vantaa: Suomen Spedservice Oy.

ICC. 2010. Incoterms 2010. Helsinki: ICC Palvelut Oy.

ICC. 1999. Incoterms 2000. Helsinki: ICC Palvelut Oy.

Inkiläinen, A. 2009. Logistinen päätöksenteko. Helsinki: Edita Prima Oy.

Jalanka, J., Salmenkari, R. & Winqvist, B. 2003. Logistiikan ulkoistaminen - käsikirja ulkoistamisprosessista. Helsinki: Suomen Logistiikkayhdistys ry ja Liikenne- ja viestintäministeriö.

Karhunen, J., Pouri, R. & Santala, J. 2004. Kuljetukset ja varastointi - järjestelmät, kalusto ja toimintaperiaatteet. Helsinki: WS Bookwell Oy.

Karrus, K. 2001. Logistiikka. 3. uudistettu painos. Helsinki: WSOY.

Koivisto, E. & Ritvanen, V. 2007. Logistiikka PK-yrityksissä. 1. painos. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.

Koskinen L., Mäntynen, J. & Pastinen, I. 2003. Kaupan ja teollisuuden logistiikka. Opetusmoniste 34. Tampere: Tampereen teknillinen yliopisto.

Mäntynen, J., Rantala, J. & Reinikainen, P. 1997. Logistiikan perusteet. Julkaisu 27. Tampere: Tampereen teknillinen korkeakoulu.

Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. 1. painos. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Räty, A. 2006. Incoterms, kauppatavat ja toimituslausekkeet. Helsinki: Suomen Logistiikkayhdistys ry.

Elektroniset lähteet

DSV. 2010. Kansainvälisen maantieliikenteen yleiset kuljetus/toimitusehdot DSV Road Oy:n liikenteessä [Viitattu 28.3.2011]. Saatavissa:

http://www.dsv.com/irj/go/km/docs/documents/DSV_DFDS%20Transport/Integrated%20Internet/External%20Web%20Site%20Repository/FI/FI/Hyv%c3%a4%20tiet%c3%a4%c3%a4/DSV%20Road%20-%20KULJETUSEHDOT_010210.pdf

http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/muut_katsaukset/kuluvavuosikulkjetukset10/liitteet/2011_M04.pdf

Euroopan unionin portaali. 2011. EU:n jäsenvaltiot [viitattu 18.3.2011]. Saatavissa: http://europa.eu/abc/european_countries/eu_members/index_fi.htm.

If. 2003. Incoterms 2000 [viitattu 21.3.2011]. Saatavissa:

http://www.if.fi/web/fi/SiteCollectionDocuments/Commercial/kuljetusvakuutukset/Incoterms_2000_suomi.pdf

Kuljetusopas. 2011. Kuljetus [viitattu 19.3.2011]. Saatavissa:

<http://www.kuljetusopas.com/kuljetus/>

Liikenne- ja viestintäministeriö. 2010. Logistiikkaselvitys 2010 [viitattu

30.1.2011]. Saatavissa:

http://www.lvm.fi/c/document_library/get_file?folderId=964900&name=DLFE-11162.pdf&title=Julkaisuja%2036-2010

Liukkosen Pultti Oy. 2004. Toimintakertomus [viitattu 21.3.2011]. Saatavissa:

<http://www.liukkosenpultti.fi/index.php?sivu=7>

Oneworld. 2011. Member Airlines [viitattu 20.3.2011]. Saatavissa:

<http://www.oneworld.com/ow/member-airlines>

Tulli 1. 2011. Ulkomaankaupan kuljetukset vuonna 2010 [viitattu 20.3.2011].

Saatavissa:

http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/muut_katsaukset/kuluvavu_kul/kuljetukset10/liitteet/2011_M04.pdf

Tulli 2. 2011. Tulli-ilmoitus (SAD) [viitattu 26.3.2011]. Saatavissa:

<http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/sad/index.jsp>

Tulli 3. 2011. Intrastat-opas 2011 [viitattu 26.3.2011]. Saatavissa:

http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/intrastat/liitteet/01_FIF_2011.pdf

Tulli 4. 2009. Sisäkaupan sähköiset ilmoitustavat [viitattu 26.3.2011]. Saatavissa:

http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/intrastat/liitteet_online/01_sisakaupan_sahkoiset_ilmoitustavat_009_2009.pdf

Suulliset lähteet

Liukkonen, N. 2011. Myyntipäällikkö. Liukkosen Pultti Oy. Haastattelu 24.2.2011 ja 27.3.2011.

Sihvonen, A. 2010. Hallintojohtaja. Liukkosen Pultti Oy. Haastattelu 14.10.2010, 15.12.2010, 1.2.2011 ja 9.2.2011.

Muut lähteet

DHL Freight (Finland) Oy.2009. DHL Freight (Finland) Oy:n kansainväliset kuljetusmääräykset. Voimassa 11.11.2009 lukien.

LIITTEET

LIITE 1

LIUKKOSEN PULTTI OY
Jenni Juntunen
Särmääjänkatu 12
15520 LAHTI

TARJOUSPYYNTÖ

1 (1)

28.2.2011

Ville Vastaanottaja
Yrityksen nimi
Katuosoite
00000 POSTITOIMIPAikka

KULJETUSTARJOUS

Pyydämme Teitä tekemään kuljetustarjouksen alla
oleville lähetyksille Saksasta Suomeen.

Lähetysten lähtömaa XXXXXXXXXXXX, Saksa.

Lähetysten määrämaa Lahti (15520), Suomi.

Lähetys 1 kerran viikossa, n. 300–500 kg EUR-lava, n. 70 cm korkea, päälle saa pinota

Lähetys 2 kaksi kertaa viikossa, n. 300–500 kg EUR-lava, n. 70 cm korkea, päälle saa pinota

Lähetys 3 kerran viikossa, n. 600–1000 kg EUR-lava, n. 140 cm korkea, päälle saa pinota

Lähetys 4 kerran viikossa, n. 20 kg pikarahtipaketti, n. 40 x 30 x 30 cm.

Toimituslauseke EXW Lahti

Tarjousten tulee olla perillä 14.3.2011 mennessä. Tiedustelut tarjouksiin liittyen sähköpostitse: jenni.juntunen@liukkosenpultti.fi.

Ystävällisin terveisin,
Liukkosen Pultti Oy
Jenni Juntunen